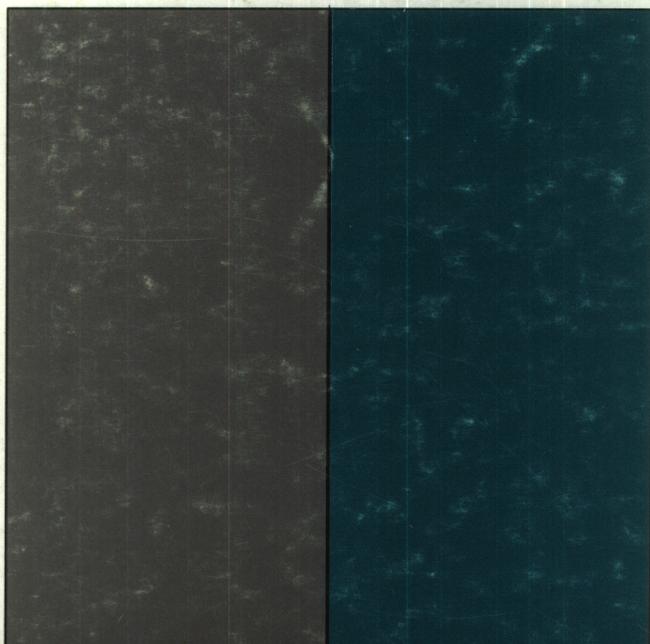


TOMO III

La reestructuración mundial y América Latina

Perspectivas de la integración

**Alfredo Guerra-Borges, Danilo
Astori, Paulo Ferreira, Pedro
Vusković, Julio Carranza, Fernando
Carmona, Alonso Aguilar,
Josefina Morales (coord.)**



CUADERNOS DE ECONOMÍA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS



LA REESTRUCTURACIÓN MUNDIAL Y AMÉRICA LATINA

Tomo III

PERSPECTIVAS DE LA INTEGRACIÓN

Josefina Morales
(*coordinadora*)

CICLO INTERNACIONAL
REESTRUCTURACIÓN INTERNACIONAL: DESAFÍOS
Y ALTERNATIVAS PARA AMÉRICA LATINA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. José Sarukhán Kérmez

Rector

Dr. Francisco Barnés de Castro

Secretario General

Maestro Mario Melgar Adalid

Coordinador de Humanidades

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dra. Alicia Girón González

Directora

Maestra Verónica Villarespe Reyes

Secretaria Académica

Lic. Roberto Guerra Milligan

Secretario Técnico

María Dolores de la Peña

Jefa del Departamento de Ediciones

Edición al cuidado de Isabel Juvera

© Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Primera edición: 1994

Derechos reservados conforme a la ley

Impreso y hecho en México

Printed and made in Mexico

ISBN 968-36-3800-7 Tomo III

ISBN 968-36-3356-0 Obra completa

ÍNDICE

PRESENTACIÓN	7
INTRODUCCIÓN	11
Primera parte: ¿HACIA DÓNDE VAN LOS PROCESOS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN?	
ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA PERSPECTIVA DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA, <i>por</i> ALFREDO GUERRA-BORGES	23
¿HACIA DÓNDE VAN LOS PROCESOS SUBREGIONALES?, <i>por</i> DANILO ASTORI	35
HACIA LA INTEGRACIÓN FUERA DEL "ORDEN". NOTAS SOBRE EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN EL CONO SUR, <i>por</i> PAULO FERREIRA	49
¿TIENE FUTURO LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA?, <i>por</i> PEDRO VUSKOVIĆ CÉSPEDES	57
PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS DE CUBA CON AMÉRICA LATINA EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACIÓN, <i>por</i> JULIO CARRANZA	75
Segunda parte: MÉXICO Y LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA	
MÉXICO: LA INTEGRACIÓN CON AMÉRICA LATINA, ¿ALTERNATIVA VIABLE?, <i>por</i> FERNANDO CARMONA	95
REESTRUCTURACIÓN DEL CAPITAL EN LOS PRINCIPALES GRUPOS EMPRESARIALES MEXICANOS, <i>por</i> ALONSO AGUILAR MONTEVERDE	111
NEOLIBERALISMO Y RECOMPOSICIÓN DE CLASES EN MÉXICO, <i>por</i> JOSEFINA MORALES	129
LOS AUTORES	159

PRESENTACIÓN

Del 25 al 28 de mayo de 1992 se efectuó el II Ciclo Internacional organizado por el Seminario de Teoría del Desarrollo del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEC), de la Universidad Nacional Autónoma de México, sobre el tema Reestructuración internacional: desafíos y alternativas para América Latina, esta vez con los patrocinios del IIEC y de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM, como parte del Proyecto *México y América Latina ante los Desafíos de la Integración* (Promeladi), estrechamente vinculado a la reunión "Alternativas Sociales en América Latina", realizada del 20 al 23 del mismo mes y año, que con el apoyo de la dirección universitaria citada efectuó el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades de la propia Universidad Nacional.

En este II Ciclo Internacional fueron ponentes y moderadores nueve destacados investigadores provenientes de Argentina, Brasil, Cuba, Chile, Nicaragua y Venezuela; seis latinoamericanos residentes en México (dos de ellos moderadores en las dos sesiones) y diecinueve mexicanos, de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), de la Universidad Autónoma Metropolitana, Xochimilco (UAM-X), del Posgrado de la Facultad de Economía (FE), del Centro de Estudios Latinoamericanos (CELA), de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, del Instituto de Investigaciones Sociales, del propio IIEC, así como de otros centros de estudio.

La reunión se llevó a cabo en siete sesiones agrupadas en tres bloques: A. "La reestructuración mundial y América Latina" (dos sesiones), B. "La integración latinoamericana y los desafíos de fondo" (tres sesiones) y C. "Perspectivas de la integración latinoamericana" (dos sesiones).

El libro que ahora se entrega a la consideración del lector recoge los materiales del tercero de dichos bloques, revisados por sus autores: los planteos globales que iniciaron el debate de las dos sesiones, respectivamente el de Danilo Astori (senador de la República de Uruguay) y el de Fernando Carmona de la Peña (IIEC-UNAM); los trabajos presentados en la primera sesión —cuyo moderador fue Eduardo Ruiz Contardo— por Pedro Vusković Céspedes (Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales de Centroamérica), Alfredo Guerra-Borges (IIEC-UNAM), Julio Carranza (Centro de Estudios sobre América, Cuba) y Paulo Ferreira (Partido Trabalhista de Brasil), así como los presentados en la segunda sesión —moderada por Benito Rey Romay— por Alonso Aguilar y Josefina Morales, los dos también del IIEC. Introduce el volumen Josefina Morales, quien además tuvo a su cargo la coordinación de la edición.

Los trabajos presentados en los otros dos bloques se publicaron por separado con los títulos *La reestructuración mundial* y *América Latina y América Latina: obstáculos en la integración latinoamericana*.

El Seminario de Teoría del Desarrollo desea dejar testimonio de su reconocimiento a quienes hicieron posible este II Ciclo Internacional: las autoridades del IIEC y el Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Docente (PAPIID), instituido por la DGAPA; los investigadores Alfredo Guerra-Borges, Eduardo Ruiz Contardo, Jaime Estay y Lucrecia Lozano, quienes mucho aportaron a su planteamiento; las investigadoras Leticia Campos Aragón, corresponsable del Promeladi, y Josefina Morales, coordinadora de este Ciclo, quien además fue una bujía en la organización del mismo.

Se agradece también la colaboración de Gilberto Cardoso Vargas, asiduo apoyo al trabajo administrativo del Promeladi, quien transcribió algunas intervenciones, capturó la mayor parte de los materiales y ha realizado un valioso trabajo técnico en todo lo referente a la edición de los libros del II Ciclo y otros trabajos del Seminario de Teoría del Desarrollo. A la vez, junto con Irma Portos Pérez e Isabel Blancas, contribuyó a resolver no pocos problemas de la reproducción de materiales, el funcionamiento de las reuniones y la atención a los participantes y asistentes a las mismas. En estas tareas fue igualmente importante la colaboración de los becarios incorporados al Promeladi: Mario Vázquez Sánchez, Irma Balderas Arrieta, José

Trinidad Deloarte, Gloria Carrillo Serrato y María Salud Castillo González.

Con la publicación de este volumen y de los que corresponden al I Ciclo Internacional sobre Estados Unidos-América Latina: teoría y realidad de la crisis y de la globalización, efectuado a fines de febrero de 1991, así como de otras ediciones patrocinadas por el IIEC y la DGAPA, el Seminario de Teoría del Desarrollo cree haber hecho un modesto aporte teórico y empírico, desde una perspectiva latinoamericana y mexicana, al conocimiento de los complejos problemas de la actual etapa en la historia universal, continental y nacional de profundos y acelerados cambios.

Fernando Carmona
Coordinador del STD

INTRODUCCIÓN

En este volumen se recogen las ponencias presentadas en el tercero y último bloque de sesiones dedicado al examen de las perspectivas de la integración latinoamericana, correspondiente al II Ciclo Internacional sobre el tema Reestructuración internacional: desafíos y alternativas para América Latina, realizado en mayo de 1992 por el Seminario de Teoría del Desarrollo del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

Los actuales procesos de integración en América Latina se presentan en un contexto histórico de crisis internacional, globalización y —a la vez— desintegración, cuyas características principales se expusieron en el primer volumen dedicado al análisis de la reestructuración mundial y América Latina. La integración de nuestra América no es una meta nueva, es una demanda histórica, una utopía de los más lúcidos dirigentes latinoamericanos, y representa cuatro décadas de experiencias de diversos organismos y mecanismos de integración distintos y de resultados desiguales.

La integración latinoamericana enfrenta obstáculos y desafíos estructurales e históricos —como se examina en el segundo volumen—, paralelos a los que se derivan de la desventajosa correlación de fuerzas para los pueblos latinoamericanos. Ello ha impuesto una modalidad bilateral y parcial de la integración, que deja de lado aspectos fundamentales que pudieran convertirla en uno de los ejes del desarrollo latinoamericano y, en cambio, la reduce a un mecanismo fundamentalmente comercial, excluyente para las mayorías populares y favorable para los más poderosos intereses económicos de la región y los geoeconómicos y geopolíticos de Estados Unidos.

En los actuales procesos de integración el debate oficial se centra en la inserción en la economía mundial, descuidando —afirman varios

autores en este volumen— la perspectiva de la creación y el fortalecimiento de los mercados nacionales y regionales; incluso —como lo señala el senador por el Frente Amplio de Uruguay, Danilo Astori—, se ha llegado a plantear un falso dilema o disyuntiva excluyente entre el mercado interno y el mercado mundial.

De igual importancia en el debate son los tiempos de la integración y la velocidad con que se han impuesto, indiscriminadamente, los procesos de apertura comercial.

Se plantea asimismo la evaluación de la experiencia latinoamericana para tener presentes sus aspectos positivos y negativos, tema estudiado por varios autores, entre ellos Pedro Vusković Céspedes al examinar el actual proceso en Centroamérica.

También es obligada la referencia a la creación de la Comunidad Económica Europea, en contraposición con el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá que, como los demás procesos subregionales latinoamericanos en marcha, omite mecanismos de compensación para enfrentar asimetrías y desigualdades en el desarrollo de las distintas economías.

Para Alfredo Guerra-Borges los actuales procesos de integración plantean varias interrogantes, pero el análisis concreto de los mismos se dificulta por su reciente conformación. Esta nueva realidad y la experiencia previa —señala— demandan una reelaboración teórica de la integración latinoamericana.

En general, los autores coinciden en la urgencia de una alternativa, y se refieren reiteradamente a los sujetos de los procesos de integración, en particular al movimiento popular, al que se señala como el gran ausente.

En los diferentes trabajos los lectores podrán encontrar elementos sugerentes para profundizar en la conciencia continental la imperiosa necesidad de que la integración latinoamericana llegue a ser uno de los ejes de una alternativa popular, nacional y regional. Si ello ocurriese, el Seminario de Teoría del Desarrollo habrá logrado su propósito.

LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN MARCHA

Desde los últimos años de la década de los ochenta se han presentado en América Latina cambios acelerados en su reinserción en la economía mundial, cuyos procesos de ajuste impuestos por el FMI han hecho del comercio exterior y de las exportaciones el objetivo fundamental de las economías de la región.

El Mercosur es analizado por Danilo Astori y Paulo Ferreira. Ambos destacan la iniciativa regional iniciada en 1986, previa al lanzamiento de la Iniciativa para las Américas, y lo restringido del proceso al aspecto comercial. Ferreira recuerda que el proceso subregional “se da en un contexto internacional de reajuste del capitalismo, en el cual los países agentes [...] son marginales a la reorganización general y tienen economías inestables y con riesgos de hiperinflación”; lo ubica como parte del paquete neoliberal y, por lo tanto, con “una dinámica concentradora y excluyente”. Asimismo destaca la falta de información y discusión popular del proyecto, e incide en el carácter comercial del Mercosur y en la necesidad de convertirlo en un proyecto “integral de integración”.

Pedro Vusković Céspedes, al plantearse si tiene futuro la integración centroamericana, señala que la experiencia del Mercado Común Centroamericano tuvo saldos positivos en el comercio intraregional, en la industrialización y en la formación de instituciones y mecanismos regionales, y que fue la desigualdad la que hizo inviables tanto los sistemas socioeconómicos nacionales como las bases para la integración subregional. Para él, Centroamérica está ante un proyecto en marcha de tiempo atrás, paralelo a los procesos de paz en la región desde fines de la década pasada.

En el actual proceso centroamericano el objetivo central es la “reinserción eficiente y dinámica de la región en el mercado mundial”; si antes se buscaba hacer viable el desarrollo regional, hoy “lo determinante —insiste el autor— es la forma de la reinserción global de la región. De una integración tendiente a reforzar la sustitución de importaciones se pasa a una integración orientada a terceros países, en función del mercado internacional y de los bloques.”

La reinserción en esos términos, al establecer como determinante la exportación descuidando la integración nacional, o en este caso

subregional —dice Vusković— convierte a nuestros países, e incluso a regiones de éstos, en plataformas exportadoras de terceros países. Un claro ejemplo de este proceso son las zonas maquiladoras de la frontera norte de México, en las que predominan las transnacionales, característica que explica por qué los procesos actuales de globalización tienen también un sentido desintegrador.

Cuba vive un proceso particular de reinserción en la economía mundial, que es analizado por Julio Carranza, en el cual sus relaciones con América Latina son estratégicas. De la inédita crisis cubana, el autor destaca los problemas internos de eficiencia de la economía y las características de la relación económica entre Cuba y América Latina.

Para Carranza, el desafío de reorganizar la economía cubana para su reinserción en la economía mundial enfrenta dos grandes retos: en primer lugar, los productos tradicionales de exportación son *competitivos*, no *complementarios* con los latinoamericanos; en segundo lugar, se requiere el fortalecimiento de un sector exportador no tradicional, en condiciones de drástica contención de las importaciones durante varios años, de crisis económica continental y de acentuada competencia transnacional.

EL TLC: LA ASIMILACIÓN SUBORDINADA

Los tres trabajos que se refieren a México no examinan directamente las características del Tratado de Libre Comercio —aún no concluido en la fecha del II Ciclo—, que sufrió ajustes con los acuerdos paralelos de 1992 sobre medio ambiente y trabajo, ya durante el gobierno de William Clinton, y nuevos ajustes y concesiones en el último tramo del debate para su aprobación en el Congreso de Estados Unidos —sobre azúcar, cítricos, vidrio, ¿petróleo?—, paralelos a la militarización de la frontera y a la presión sobre la problemática migratoria de los mexicanos en ese país.

En esa ocasión, el Seminario de Teoría del Desarrollo se propuso discutir el proceso económico y social de México en el contexto latinoamericano, consciente de que en varios seminarios se ha examinado en profundidad el tema de la integración al Norte, sobre el cual

fue pionero el libro *La integración comercial de México, Estados Unidos y Canadá: ¿alternativa o destino?*, cuya cuarta edición se encuentra en proceso. Además, no fue posible contar con la exposición convenida sobre la industria ni con la ponencia escrita sobre los cambios en la agricultura mexicana, incapaz de competir en ningún producto con la subsidiada y altamente tecnificada agricultura estadounidense.

A pesar de tales limitaciones, de las que consideramos necesario dejar constancia, los tres trabajos sobre el tema plantean importantes consideraciones. Fernando Carmona de la Peña señala que la política es la condición fundamental de la integración. Por su parte, Alonso Aguilar afirma que es el gran capital, en medio de su reestructuración, el sujeto del proceso. El tercer trabajo, de Josefina Morales, relativo al neoliberalismo y la recomposición de clases en México en el contexto latinoamericano, si bien fue presentado en el segundo bloque sobre los obstáculos a la integración latinoamericana, se prefirió incluirlo en este volumen por considerarlo un complemento necesario en el examen de la situación mexicana.

Fernando Carmona se cuestiona si es viable la alternativa de integración de México con América Latina, en las condiciones históricas —económicas y políticas— que han determinado la configuración del Tratado de Libre Comercio firmado con Estados Unidos y Canadá. Señala, en primer lugar, que la participación comercial de México con América Latina es de apenas un 7%, a diferencia de otros países de la región que han logrado un mayor intercambio intrarregional, y en contraposición con una cifra mayor al 70% de intercambio con Estados Unidos, lo que se vuelve en sí mismo un obstáculo estructural.

Las características del TLC —dice Carmona—, una asimilación subordinada al capital transnacional; impuesta, aceptada, buscada y deseada por ciertos sectores económicos mexicanos potencialmente beneficiados y, sobre todo, por un gobierno que aceptó sumisamente los acuerdos con el FMI e impuso en corto plazo las políticas neoliberales —, rompen la tradicional posición mexicana de comercio exterior que privilegiaba los organismos, los mecanismos y los acuerdos multilaterales.

“Una, entre otras consecuencias —señala el autor— y como un saldo del último decenio de intensificada crisis, es que el Estado me-

xicano, como otros de nuestra América, durante largo tiempo firme defensor del multilateralismo en las relaciones internacionales, se ha rendido a las negociaciones bilaterales impuestas por las metrópolis del capital, cuestión ésta de no poca monta para el avance hacia una integración latinoamericana independiente.”

La economía mexicana es hoy una economía abierta, privatizada, desregulada, altamente transnacionalizada, que se ha convertido en “el tercer socio comercial de Estados Unidos”, con una acelerada inversión extranjera, estimada —conservadoramente— por Carmona en 140 000 millones de dólares, tanto directa como indirecta, en la que predomina el capital transnacional estadounidense. Economía que poco mira hacia el Sur.

La profundidad de los cambios impuestos aceleradamente en el último gobierno exhibe la enorme debilidad del movimiento popular en México, que no ha podido cuestionar, no digamos contener, el neoliberalismo, a diferencia de otros países latinoamericanos como Brasil o Venezuela. La profundidad de la crisis económica y de la pobreza extrema, para Carmona no se traduce mecánicamente en crisis o ingobernabilidad política en el caso mexicano.

Por ello el autor insiste en que la condición fundamental de la integración es política, y en que sobre la correlación de fuerzas desfavorable a los intereses populares se impone un acuerdo trilateral de comercio altamente lesivo para los intereses históricos latinoamericanos, incluso para los mismos pueblos de Estados Unidos y Canadá, porque se da la espalda a las posibilidades de una integración nacional y regional mínimamente independiente.

Alonso Aguilar, por su parte, examina las características de la reestructuración del capital de los grandes grupos en México. En medio de la crisis cae la inversión privada y en mayor medida la estatal, frente al incremento de la extranjera. Este desigual crecimiento de la inversión, y sobre todo la privatización, son elementos clave de la reestructuración. Se incrementa a su vez la inversión financiera, crece la tasa de explotación y cae el nivel de vida de la población.

Desde 1975 —señala el autor— la configuración de la banca múltiple conformó un nuevo tipo de capital, de grupo; frente a la crisis de la década de los ochenta: la recesión, la nacionalización de la banca, el auge de la banca paralela y el proceso de privatización de la

empresa pública, que culmina con la reprivatización de la banca, se acentúan los procesos de concentración y centralización de los grandes grupos financieros (que Aguilar estima en no más de 7, los más importantes, y entre 15 y 20 los grandes grupos industriales y comerciales).

Aguilar analiza asimismo las características de los grupos que avanzan en el proceso, de los que se consolidan y de algunos que se debilitan. Entre los primeros están Carso, Banamex-Accival, Vitro, Visa, Cemex y Cifra; entre los segundos, Alfa, Televisa y DESC, y de los últimos menciona a los grupos de Bailleres y de Espinosa Yglesias, que perdieron fuerza con la nacionalización de 1982.

Para el autor, la reestructuración de estos grupos se presenta en todos los niveles: corporativo, técnico, tecnológico, laboral, comercial y financiero, determinada por las nuevas formas de integración y globalización: asociación con el capital extranjero, fuga de capitales, financiamiento externo y colocación de valores en el exterior:

Son estos grupos, estos grandes capitales —afirma Aguilar— el eje de la modernización económica, los que se han preparado y a los que la política económica ha fortalecido y protegido para enfrentar “la libre competencia” del mercado globalizado del TLC. Son estos grupos, con una importante presencia del capital extranjero, los principales exportadores, los que pueden penetrar —no sin obstáculos y crecientes forcejeos comerciales y extracomerciales— algunos segmentos del mercado estadounidense y “defender” o retener en México su mercado nacional.

Josefina Morales, al examinar la reestructuración de clases bajo el neoliberalismo, advierte sobre los grandes cambios en la relación capital/trabajo y sus efectos sobre la reestructuración de los trabajadores, particularmente la “desestructuración” de la clase obrera. El impacto en la desigualdad y la enorme concentración de la riqueza frente al mayor empobrecimiento no pueden dejar de examinarse como condicionantes del “nuevo mercado globalizado”.

LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA Y LA ALTERNATIVA

Es importante mencionar que los autores coinciden en que la integración latinoamericana no puede ser desvinculada de la formulación teórica ni de la lucha política por una alternativa nacional de desarrollo en nuestra América, así como en la urgencia de que el movimiento popular incorpore a su agenda, a su lucha y a su propuesta el debate y la acción por una integración alternativa, por una integración autónoma latinoamericana, por una alternativa continental de desarrollo.

Alfredo Guerra-Borges señala la necesidad de coordinar políticas macroeconómicas, que actualmente no se incluyen en los acuerdos de libre comercio, tales como políticas cambiarias y su mejor relación con las arancelarias y de fomento al desarrollo del mercado interno.

Para Danilo Astori la integración es vital, asunto de vida o muerte: no existe —afirma contundentemente— alternativa sin integración. La integración debe tener carácter integral, no sólo comercial; debe ser productiva, tecnológica, financiera y comercial.

La integración “permitiría realizar potencialidades hoy limitadas en nuestra América”. Para llevarla a cabo, Astori propone “transformarnos de dentro hacia fuera”, pues integración y transformación deben ser simultáneas; transformarnos y acumular fuerzas para integrarnos; en otras palabras, “crear las ventajas comparativas del futuro”, y en esa integración la conducción estatal tendría que ser el eje del proceso.

Ferreira analiza las posibilidades del Mercosur y la necesidad de incluir nuevos temas como el medio ambiente y los derechos humanos. El Mercosur —afirma— plantea el fortalecimiento del movimiento internacional de los trabajadores, “la posibilidad de continentalizar problemas como la deuda externa”. Como otros autores que recogen la creciente propuesta continental de los trabajadores, Ferreira propone la elaboración de una Carta Social de los derechos de los trabajadores, así como la organización de un mercado regional de trabajo.

En el examen de la alternativa para la integración centroamericana, Vusković Céspedes plantea la importancia de que la región se in-

tegre paralelamente a su proceso global, para “insertarse como un espacio regional capaz de generar una plataforma económica competitiva, con capacidad de negociación”. El autor plantea una disyuntiva: “O actuamos como una unidad económica mediana o como cooperativa de servicios.”

Frente a los procesos de integración actuales —señala Vusković—, en particular los comandados por Estados Unidos, donde se impone el bilateralismo, es indispensable recuperar la tradición de las relaciones multilaterales y avanzar para ejercer una soberanía no sólo nacional sino latinoamericana. En esos procesos es indispensable asimismo incorporar mecanismos de compensación frente a la histórica y ancestral desigualdad del subdesarrollo.

Entre los elementos a incorporar en una alternativa regional de integración en Centroamérica, el autor propone un arancel externo común, selectividad y gradualidad en la apertura, uso del espacio económico centroamericano para atender las necesidades internas y como plataforma para terceros países; servicios comunes financieros y de comunicaciones y, en general, buscar la complementariedad y la homogeneidad productivas.

Otro de los aspectos indispensables en la integración, planteados en las ponencias y en el debate, es la urgencia de “integrar” en primer lugar a las grandes mayorías populares excluidas por el neoliberalismo.

Algunos autores señalan la necesidad de la complementariedad productiva y se cuestionan sobre la viabilidad económica. Particularmente, Julio Carranza afirma crudamente que los productos cubanos de exportación “no son complementarios sino competitivos” con las exportaciones primarias tradicionales de los países de la región.

“De la integración latinoamericana alternativa —dice textualmente Fernando Carmona— forman parte todos los principales elementos de una estrategia alternativa general: desde los que abran condiciones al fortalecimiento del mercado, del ahorro y del proceso de acumulación del capital interno, hasta los que establezcan las bases para una planificación a cargo de un Estado profundamente reformado.”

Finalmente, los autores comparten la imprescindible profundización de la democracia como parte de los procesos de integración,

frente a la reserva, “lo secreto” y la falta de información y debate de los procesos en marcha. Sólo una profunda y real democratización permitiría cambiar la actual correlación de fuerzas desfavorable para los intereses populares del continente y abrir con ello una alternativa a la integración latinoamericana.

Josefina Morales

PRIMERA PARTE
¿HACIA DÓNDE VAN LOS PROCESOS
SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN?

ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA PERSPECTIVA DE LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

Alfredo Guerra-Borges

Participar en el bloque temático sobre la perspectiva de la integración latinoamericana constituye en gran medida una suerte de ejercicio especulativo. En primer lugar, es inexcusable admitir que todavía causa cierta perplejidad, y no poco asombro, lo que ha ocurrido desde 1990; en segundo lugar, como aún no han entrado a su fase operativa los numerosos nuevos acuerdos de integración, las frustraciones acumuladas en el pasado inducen inevitablemente a preguntarse si en el futuro se replantearán y, de ser así, cuál sería el resultado. Lo más aconsejable es tomar posición entre la euforia y el escepticismo; es decir, entre el discurso oficial y la inercia intelectual.

Asimismo es obligado excusarse por esquivar el tratamiento del subtema pretensiosamente intitulado “Teoría y realidad de la integración latinoamericana”, no sólo porque en un breve espacio siempre se queda en deuda con el tema, sino también porque actualmente nos encontramos en el inicio de un proceso de reelaboración teórica de la integración latinoamericana: de la matriz teórica elaborada en los años cincuenta y sesenta no todo es rescatable, y aún no se cuenta con un cuerpo teórico coherente de la integración bajo las nuevas circunstancias internas e internacionales. No obstante, ello invita, por supuesto, a prestar algún concurso, así sea modesto, en la búsqueda de nuevos enfoques, pero no será en esta oportunidad.

EL ESPECTRO DEL PASADO

Desde que los países centroamericanos decidieron el 16 de junio de 1951 integrar sus economías, se cuentan ya 42 años de experiencias de integración. La idea, originalmente concebida por la Comisión Económica de América Latina, pronto fue asumida por todos los países latinoamericanos, que en 1956 solicitaron a la Comisión que integrara dos grupos de expertos: uno para el establecimiento gradual de un sistema de pagos multilaterales, y otro para definir las características del mercado regional. Desde entonces se han escrito páginas tanto de éxito como de fracaso.

Por el lado del activo hay que asentar que la integración económica puso fin al aislamiento de los países latinoamericanos, creó entre ellos vínculos que anteriormente no existían, favoreció la industrialización, particularmente la de los países medianos y pequeños, incrementó notablemente el comercio intralatinoamericano e hizo posible que una proporción significativa de éste se pagara con monedas locales, a lo que en un principio se opuso resueltamente el Fondo Monetario Internacional; en fin, favoreció la creación de un diversificado conjunto de asociaciones de productores y de instituciones que hoy en día permiten una mejor comunicación tanto de los empresarios como de los estados.

En contrapartida, el pasivo de la integración exhibe numerosas deudas insolutas en relación con los objetivos y compromisos originales. El mercado regional no pudo establecerse. Los acuerdos subregionales se pusieron en marcha con muchas bríos pero, con excepción del Mercado Común Centroamericano, no pudieron concretar el libre comercio en los plazos y el grado que indicaban sus respectivos tratados. Otros objetivos más ambiciosos distaron todavía más de su realización. Luego sobrevino la crisis de los ochenta, cuyo impacto fue profundamente desarticulador, y el escepticismo se diseminó.

Hasta la suscripción del Acta de Integración por parte de Argentina y Brasil en 1986, nada importante ocurrió. Posteriormente, a partir de 1990 se produjo una inesperada erupción de acuerdos que replanteaban viejos objetivos en condiciones internas e internacionales completamente diferentes a las del primer ciclo de la integración (1960-1980).

EL NUEVO CICLO

El objetivo que se inscribe prácticamente en todos los acuerdos es el libre comercio recíproco. Si bien éste fue también el interés principal en el pasado, hay diferencias sustantivas que conviene resaltar. La primera es que los plazos para establecer las zonas de libre comercio son mucho más perentorios (cinco años, en general). La ALALC, por ejemplo, se fijó un plazo de 12 años, que luego fue prorrogado por siete años y finalmente relegado a la indefinición cuando esta Asociación reencarnó en la ALADI. La segunda diferencia es su orientación hacia los mercados mundiales; lo que ahora se busca es la competitividad internacional, objetivo que si bien no estuvo ausente en el pasado, era implícitamente aceptado pero tenía planteamientos diferentes porque las circunstancias eran de otra naturaleza.

Una tercera particularidad es que la mayor parte de los acuerdos recientes se han concertado dentro de los esquemas existentes o entre miembros de éstos y otros países, al margen e incluso en contravención a su normatividad. Pese a estas infidelidades, las agrupaciones tradicionales de la integración continúan sus esfuerzos por cancelar rezagos y superar los estragos sufridos durante la década pasada, pero en algunos casos con poco éxito. Ello explica quizá las decisiones unilaterales de los países deseosos de avanzar con más rapidez, y en definitiva no está muy claro qué será de estos esquemas tradicionales en la perspectiva del mediano plazo.

Si todo marcha conforme a lo previsto, en 1995 América Latina tendrá en operación varias zonas de libre comercio (Chile-México, Colombia-México-Venezuela, Chile-Venezuela, etc.); un nuevo mercado común (Argentina-Brasil-Paraguay-Uruguay), además de las agrupaciones históricas. A primera vista parecería que América Latina ha reconsiderado su anterior renuencia a derribar las barreras al comercio intralatinoamericano, prestando oídos a ideas que por mucho tiempo desoyó, pero no es así.

Lo que ocurre es que ahora América Latina ha liberalizado su comercio exterior con el resto del mundo (aunque el resto del mundo todavía no hace lo propio) y, en consecuencia, los acuerdos recientes han encontrado el camino despejado para crear zonas de libre comercio. La integración actual es claramente un subproducto de la apertu-

ra hacia el mercado mundial. Una vez que ésta se operó, lo demás fue lo de menos.

SUBSISTENCIA DEL ENCLAUSTRAMIENTO

Se podría pensar que la multiplicación de acuerdos bilaterales o entre grupos reducidos de países constituye una aproximación al viejo ideal del mercado latinoamericano, pero no ocurre así. Por el contrario, la proliferación de acuerdos crea problemas de multilateralización, la cual sería indispensable para alcanzar un mercado unificado de toda la región. Encontrar los caminos para conseguirla es la tarea que se le ha confiado a la ALADI, pero como tantas otras encomiendas ésta tampoco ha despertado gran interés.

Es explicable que así sea. La sola tarea de construir una zona de libre comercio bilateral o de un grupo reducido de países es bastante compleja. Toca de cerca muchos intereses. Con mayor razón será difícil coronar con éxito la multilateralización. Por consiguiente, habrá que esperar.

Entre tanto, el panorama es, a grandes rasgos, el que sigue. Un poco más de cuatro quintas partes del comercio intralatinoamericano se realiza dentro de la ALADI, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Caribbean Community (Caricom), pero el comercio entre estas agrupaciones de integración apenas representa el 16% del total del comercio intralatinoamericano. Además, dentro de cada uno de los esquemas el comercio se concentra por lo general en un par de países, que además tienen la característica de ser vecinos.

Tal es el caso del intercambio Argentina-Brasil, el más importante en la ALADI, o el de El Salvador-Guatemala, de igual importancia pero dentro del MCCA. Aún más: Argentina constituye el mercado principal para Uruguay en la ALADI, y Brasil lo es para Argentina, Paraguay y Uruguay. Por el contrario, "el aislamiento de México con respecto a Sudamérica no se alteraría significativamente a partir de los entendimientos alcanzados dentro del Grupo de los Tres y con Chile".

Una situación como ésta, donde hay tantos lazos comerciales prácticamente insignificantes entre miembros de un mismo esquema

y muy exiguos entre los propios esquemas, no se corregirá en los próximos años porque los nuevos acuerdos de integración ponen cerrojos para que las concesiones que los Estados contratantes se otorgan entre sí sean extensivas a los demás países latinoamericanos. Este significado tiene el hecho de que varios de los recientes acuerdos de integración se inscriban como acuerdos de complementación económica, contemplados en el tratado constitutivo de la ALADI, donde se faculta a los países suscriptores a no extender las concesiones a terceros.

El Tratado de Asunción, que creó el Mercosur, compromete a los Estados miembros a efectuar entre sí consultas cuando alguno de ellos negocie con otros Estados miembros de la ALADI desgravaciones arancelarias tendientes a crear zonas de libre comercio, lo que evita que esas negociaciones puedan afectar los objetivos del Mercosur o los intereses de sus miembros.

En el MCCA se mantiene vigente la cláusula centroamericana de excepción en los tratados comerciales que celebren los Estados centroamericanos, sobre la base del tratamiento de la nación más favorecida, con países que no pertenezcan a la región. A mayor abundancia, el Grupo Andino descansa desde un principio sobre una excepción a la cláusula de nación más favorecida en sus relaciones con los demás miembros de la ALADI. Todo lo anterior pone en evidencia las dificultades para multilateralizar los acuerdos parciales, sin que hasta ahora haya indicios de una disposición a dismantelar las reservas.

HETEROGENEIDAD Y RECIPROCIDAD

Para no arrojar sombras sobre un panorama que oficialmente se presenta con tonos brillantes, podría suponerse que el proceso de multilateralización se verá facilitado en el caso de que las zonas de libre comercio tengan amplia cobertura, pocas excepciones y plazos cortos para eliminarlas. El denominador común sería muy amplio y las diferencias a negociar muy reducidas.

Sin embargo, llama la atención que el principio general de los acuerdos en curso sea la reciprocidad de las concesiones, en contraste con los convenios anteriores, donde se establecía un tratamiento

diferenciado para los países de menor desarrollo relativo (PMDR). La reciprocidad en una zona de libre comercio descansa en un principio cuya falsedad ha sido comprobada por la experiencia: el libre comercio genera "iguales oportunidades" para todos los participantes. Las oportunidades son formalmente iguales, de ello no cabe duda, pero siendo desiguales las capacidades reales para aprovecharlas, los beneficios de las zonas de libre comercio tienden inexorablemente a concentrarse en uno o en unos cuantos países, lo que origina la oposición de los desfavorecidos.

Como norma básica de las concesiones en esquemas caracterizados por la heterogeneidad de los participantes, la reciprocidad genera a corto plazo resistencias que pueden demorar el cumplimiento de los convenios, e incluso impedir su cabal ejecución. Sin embargo, como el tema de las asimetrías y su manejo es asunto muy espinoso, su tratamiento se está posponiendo *sine die* para no demorar el establecimiento de las zonas de libre comercio.

Pueden hacerse adicionalmente varias reflexiones en torno a este asunto. Por lo pronto, los gobiernos parecen centrar su interés en abrir sus mercados, aunque en algunos casos la ansiedad manifiesta no guarde correspondencia con las expectativas reales de intercambio. Nada indica, por ejemplo, que un acuerdo de libre comercio entre Bolivia y México generaría corrientes de comercio hoy en día constreñidas por la falta de tal acuerdo. Sin embargo, el gobierno boliviano no ha perdido oportunidad para reiterar su interés por suscribirlo, interés manifiestamente político, si es que no parte de hipótesis que podrían carecer de una real sustentación, como las que algunos gobiernos se han planteado ante la suscripción del acuerdo de libre comercio de México con Estados Unidos y Canadá.

Por su naturaleza simplificada, las zonas de libre comercio inevitablemente generan desequilibrios en la distribución de los beneficios de la integración. Por ello es indispensable el replanteamiento tanto de los objetivos como de los programas y los mecanismos institucionales, de tal modo que en el balance general del proceso se logre una compensación adecuada de los costos, cuando en determinadas áreas éstos no sean equivalentes a los beneficios. Lo anterior presupone una estrategia de integración, aunque lo más probable es que en la actualidad los gobiernos carezcan de ella. Por su perfil

ideológico, la confianza está depositada en las virtudes distributivas del mercado.

En definitiva, la profundización de las desigualdades se vuelve contra los propios países favorecidos. Así lo ha comprendido la Comunidad Europea, que persigue, a muy alto costo por cierto, una distribución del ingreso y del desarrollo más equilibrada. No se tiene la pretensión de homologar la capacidad operativa de la Comunidad y los esquemas de integración latinoamericanos, pero la referencia se justifica como apelación a la prudencia en la configuración de futuros mercados unificados cuya capacidad de absorción real es de antemano muy reducida debido a la magnitud de la pobreza en América Latina.

LA CUESTIÓN DE LA ARMONIZACIÓN DE POLÍTICAS

En el ambiente actual de apresurada liberalización comercial, un tema explícitamente considerado en la teoría y asentado en algunos convenios de integración, pero tradicionalmente muy escurridizo, es el de la armonización de políticas económicas, cuya relevancia es ahora mayor que en el pasado. Aunque se establezcan zonas de libre comercio, es improbable que el intercambio se expanda en toda su potencialidad tan sólo por efecto de la supresión de aranceles. Después de una expansión inicial es previsible que el intercambio pierda impulso por efecto de la disparidad de políticas cambiarias, de tipos de interés o de otros factores similares. Hace falta que la macroeconomía envíe claras señales a la microeconomía, tanto del propio país como de sus contrapartes.

En el pasado la armonización fue prácticamente imposible: los procesos inflacionarios eran crónicos y en ocasiones muy intensos; los sistemas cambiarios exhibían una gama diversa e inestable, etc. Siendo el comercio intralatinoamericano una proporción modesta del comercio exterior total de la región, los países no encontraban una razón suficiente para coordinar sus políticas macroeconómicas, con la consiguiente pérdida de libertad en su manejo.

Actualmente, no obstante que la interrelación económica de los países latinoamericanos sigue siendo insuficiente y que por lo gene-

ral los nuevos acuerdos de integración no contienen disposiciones que comprometan a armonizar las políticas económicas, en los hechos se opera una aproximación de éstas como consecuencia de los programas de ajuste externo y estabilización, de la liberalización comercial y de la condicionalidad a que están sujetos los convenios con el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

La vieja discusión sobre los subsidios a la exportación, por ejemplo, está perdiendo terreno. América Latina está renunciando a los subsidios, que ahora son un privilegio de los países desarrollados. Las restricciones no arancelarias también se encaminan a desaparecer. En general, se tiende a eliminar todos los elementos de distorsión de la libre competencia, en una carrera en la que algunos países latinoamericanos le han sacado holgada ventaja a los países desarrollados, que hasta ahora no están muy interesados en darse prisa.

En particular, hay aproximaciones en las políticas macroeconómicas, en su diseño más que en su ejecución y resultados. En estas circunstancias adquieren mayor relieve algunos hechos que antes carecieron de efectos prácticos. Tal es el caso de la incidencia que pueden tener las variaciones del tipo de cambio en la estructura de la protección y en las preferencias comerciales. En un ambiente de liberalización comercial, éstas son mucho más sensibles a dichas fluctuaciones que en el pasado, y, por ende, a las políticas fiscales y antiinflacionarias.

En algunos casos la política cambiaria no se maneja en forma complementaria a los aranceles, sino que se subordina a la política antiinflacionaria, con efectos contradictorios sobre el propósito, particularmente destacado por los gobiernos, de promover las exportaciones. Algunas consideraciones de la CEPAL se relacionan estrechamente con lo anterior.

A juicio de la CEPAL, la política de liberalización tiende a aumentar más rápidamente las importaciones que la competitividad de las exportaciones, al reducir el costo de los insumos importados. "Por tanto, para que la disminución de los aranceles fomente las exportaciones netas y refuerce el balance de pagos, es preciso que vaya acompañada por una devaluación real compensatoria. En este caso, las actividades que compiten con las importaciones gozarían de una protección total (aranceles más tipo de cambio) similar a la existente

en la situación de aranceles más altos y tipo de cambio real más bajo.”

Como señala la CEPAL, ésta fue la política aplicada en México entre 1985 y 1987, pero otra muy distinta es la que se ha instrumentado en los noventa: el tipo de cambio se ha sobrevaluado y, en consecuencia, no contrarresta el efecto de los aranceles reducidos sino que, por el contrario, lo refuerza, pese a lo cual no se devalúa el peso porque la prioridad se le ha otorgado a la política antiinflacionaria.

En conclusión, el viejo tema de la armonización de políticas económicas se tendrá que retomar ahora con un interés mucho mayor. Pese a las apariencias, subsisten en América Latina significativas diferencias en las políticas macroeconómicas, en contraste con la mayor similitud que tienen hoy en día los niveles arancelarios y el desmantelamiento de otros instrumentos de protección.

Sin embargo, con todo lo conseguido en cuanto a convergencia de políticas económicas, “este proceso aún incipiente no tiene un futuro asegurado, ya que si bien la economía internacional seguirá siendo la gran coordinadora de las políticas macroeconómicas (por los costos que significaría darle la espalda), con certeza existirán contramarchas [...]”.

Ello es probable no sólo por el costo mencionado, sino porque las diferencias coyunturales y estructurales de los países latinoamericanos, a las cuales tienen que corresponder las políticas económicas, son muy profundas. Hay que aceptar que también el severo deterioro de las condiciones de vida de la mayoría de la población en años recientes constituye una bomba de tiempo, y que para evitar que estalle podría ser necesario introducir correcciones sustanciales en las políticas de corte neoliberal aplicadas en los años recientes.

VULNERABILIDAD E INTEGRACIÓN

No obstante que al presente hay circunstancias que favorecen la integración latinoamericana, los obstáculos y los riesgos siguen siendo considerables. En particular, se quisiera destacar que la región sigue adoleciendo de una gran vulnerabilidad económica externa.

El tema ha estado presente desde el origen mismo de los procesos de integración en América Latina. Refiriéndose a la necesidad de rea-

lizar “un esfuerzo muy intenso de tecnificación de la agricultura y avanzar muy resueltamente en el proceso de industrialización [...]”, Prebisch agregaba lo siguiente a fines de los años cincuenta: “Pero no se trata solamente de un problema de productividad, de suyo muy importante. Hay otro aspecto en que quisiera poner también el acento: el de la vulnerabilidad económica de los países latinoamericanos. No veo otra solución fundamental a este grave problema y al del costo elevado del proceso sustitutivo, que romper ese molde anacrónico mediante la formación gradual y progresiva del mercado común y la consiguiente diversificación de importaciones y exportaciones.”

La vulnerabilidad es hoy en día tanto mayor por cuanto que la composición de las exportaciones latinoamericanas permanece sin cambio, en lo fundamental, con una clara tendencia a que decaigan los precios internacionales de los productos primarios, al mismo tiempo que los mercados latinoamericanos se han abierto a las importaciones con muy pocas cortapisas.

América Latina es hoy por hoy la única región del mundo con la cual Estados Unidos tiene superávit comercial. La perspectiva es que esta situación se amplíe y consolide en los próximos años. En relación con este objetivo, no hay diferencias de fondo entre los gobiernos republicanos y demócratas. En su reciente comparecencia ante el Senado de Estados Unidos, el señor Alexander Watson, nombrado para el cargo de subsecretario de Estado para Asuntos Interamericanos, declaró: “Si soy confirmado haré una prioridad clave para nuestro personal en Washington y en la región [latinoamericana] los asuntos económicos y de negocios. Quiero que la comunidad empresarial estadounidense perciba al Departamento de Estado y a cada una de nuestras embajadas como socios de trabajo en la búsqueda de nuevas oportunidades para la exportación.”

El desafío es serio y puede serlo más si se reafirman las tendencias proteccionistas que ya se manifiestan en Estados Unidos y en la Comunidad Europea, los dos principales mercados de América Latina. Al mismo tiempo, “es de esperar que estos principales socios comerciales insistirán cada vez más en la reciprocidad, es decir, en un acceso más expedito al mercado latinoamericano”.

Por lo que se refiere a Estados Unidos, la expansión de sus exportaciones no requiere de la Iniciativa para las Américas, que a más de

haber arrojado magros resultados hasta la fecha, actualmente pende del hilo de la incertidumbre en vista de la oposición que ha suscitado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. De primera impresión uno podría pensar que la firma del Tratado responde al mejor interés de Estados Unidos en su competencia con Japón y con la Comunidad Europea, pero ahora hay que reconsiderar las impresiones iniciales. Las cosas son más complejas de lo que parecían.

No será fácil reducir la vulnerabilidad económica de América Latina, pero se está a tiempo de utilizar la integración, entre otras políticas, para salir al paso. La integración puede favorecer la eficiencia, la incorporación de progreso técnico y generar ventajas competitivas que permitan exportar y preservar el mercado interno. El desarrollo de la infraestructura, las comunicaciones, el transporte, la interconexión de los sistemas eléctricos y otros programas propios de la integración, que apoyan el enfoque sistémico de la transformación productiva, debe traducirse en un incremento del comercio intralatinoamericano. Hay que ir más allá de la venta mutua de excedentes, a decir de Eugenio Lahera, y hacer del comercio intralatinoamericano un sólido punto de apoyo a la expansión de la capacidad productiva, que al mismo tiempo coloque a los países latinoamericanos en posición de competitividad en el mercado exterior.

En relación con lo anterior, hay que subrayar el papel de la integración en el financiamiento del comercio intralatinoamericano y de apoyo para hacer frente a problemas de liquidez, que son y seguirán siendo recurrentes en América Latina. En consecuencia, habrá que restablecer y fortalecer los sistemas de pagos que creó la integración desde los años sesenta, así como el Acuerdo de Santo Domingo, de la ALALC, y el Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria del MCCA.

RESPONSABILIDAD DEL MUNDO ACADÉMICO

En su nueva etapa la integración debe incorporar a todos los sectores en la forma que sea apropiada. El mundo académico, por su parte, puede hacer contribuciones significativas si incorpora el tema de la integración a sus programas de actividad. Podrá decirse que tal in-

corporación ya no se discute hoy en día; esta reunión latinoamericana lo estaría poniendo en evidencia. Pero aún se está en el inicio de la rectificación de la actitud errónea que se observó en el pasado.

Bajo la influencia de algunos movimientos radicales, y quizá porque se vivían años de efervescencia revolucionaria, el mundo académico volvió la espalda a la integración argumentando que era un proceso que sólo interesaba a las trasnacionales. En ocasiones la posición fue más radical al postular que, en todo caso, la integración era una opción exclusiva de un sistema socialista. Ello nos llevó a declarar en una oportunidad que “entre el presente que se impugna y el futuro que aún no se define, hay todo un espacio que debe llenarse con algo más que la prédica de principios”.

Hoy en día la integración interesa a las trasnacionales aún más que en el pasado, y los intereses comerciales mueven a los gobiernos con más solicitud que cuando atienden problemas sociales. Por ello mismo, para que la integración no sea un proceso elitista y deformante, hay que incorporarla a la suma de estrategias alternativas de los que deseamos rectificar las consecuencias socialmente desastrosas del predominio neoliberal.

¿HACIA DÓNDE VAN LOS PROCESOS SUBREGIONALES?*

Danilo Astori

INTRODUCCIÓN

Academia y política no sólo no deben ser actividades desintegradas o divorciadas; la política, sin duda, tiene mucho que aprender de la academia. Víctor López Villafañe¹ señaló que los académicos tenemos la obligación de acumular elementos para que los políticos decidan, opinión que comparto. Sólo quisiera añadir que la academia también tiene mucho que aprender de la política, en el sentido extenso de la palabra, no en el partidario; en el sentido de acción deliberada y consciente tendiente a cambiar la realidad. Y tal vez éste sea uno de los aspectos sobre los cuales habrá que trabajar mucho en el futuro. Consideré necesario hacer este comentario previo, porque en los conceptos que trataré de aportar están presentes las dos perspectivas, y en las propuestas que se derivan de ellos y en el debate mismo haré esfuerzos permanentes por retomarlos en la forma más armónica e integrada posible.

* Transcripción de la intervención del autor en el Seminario, corregida para fines editoriales por la coordinadora del presente volumen.

¹ Profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM que presentó la ponencia "Japón y Estados Unidos en los procesos de integración en la Cuenca del Pacífico", en *La reestructuración mundial y América Latina*, tomo I, México, IIEC-UNAM, 1993, pp. 101-111.

En la reflexión sobre los procesos de integración en América Latina quisiera concentrarme fundamentalmente en dos áreas. La primera tiene que ver con el planteo de la integración globalmente considerada, yo diría hasta conceptualmente considerada, en términos generales, pensando siempre en la realidad de nuestra América Latina; en segundo lugar, también con carácter general, me gustaría hacer algunas reflexiones introductorias sobre el proceso de integración en marcha en los países del Cono Sur, el llamado Mercosur.

LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

Sobre los conceptos fundamentales en materia de integración, quisiera referirme a cuatro de ellos que considero de primera importancia para la reflexión que se está desarrollando en este Seminario. Aclaro antes que no pretendo ser novedoso en absoluto; es más, casi todo ya ha sido referido directa o indirectamente, y de ello mucho me he alegrado. Sin embargo, quiero marcar algunos énfasis, porque todos tenemos nuestras preferencias conceptuales, si así se puede decir, y naturalmente todos estamos impregnados, nos guste o no, de la realidad en la que trabajamos; realidad que comparte importantísimos rasgos pero que también presenta peculiaridades específicas que no es posible ignorar en modo alguno.

El primero de esos cuatro conceptos es que la palabra integración, tan gastada en América Latina, encierra una propuesta latente, rica en significados, pero aún parcialmente realizada. Por ello me parece que gran parte de nuestros trabajos futuros tendrán que dedicarse a darle un nuevo contenido. Jaime Estay decía correctamente que tenemos que acostumbrarnos a no darle la bienvenida irrestricta a todo lo que se llame integración en América Latina. En el fondo está diciendo que la palabra está degradada, casi bastardeada diría yo, de tanto usarla con un sentido negativo. Sin embargo, estoy seguro de que Jaime Estay no proponía —y esto lo quiero enfatizar— rechazarla conceptualmente, como sustancia, porque lo primero que quiero señalar aquí es que la integración es vital, vital en el sentido estricto de la palabra: un asunto de vida o muerte.

Los países no mueren, pero pueden vegetar en la mediocridad y la pobreza, que es una forma de muerte. En cambio, los países que viven, crecen y se desarrollan, aprovechando sus potencialidades, logran que su gente viva cada vez mejor. Esto es la vida. Y en América Latina, como parte de una estrategia alternativa, la integración es un componente indispensable. No es posible discutir la alternativa por un lado y la integración por el otro, por la sencilla razón de que la integración es un componente insoslayable de la alternativa. La integración, en la acepción progresista que algún día lograremos materializar en América Latina, se impregna del concepto de alternativa, existe por ella.

Si definimos la palabra *integración* como el camino que permitirá realizar potencialidades hoy limitadas, desaprovechadas o distorsionadas en América Latina, lograremos darle vida al concepto. Quiero señalar, a título aclaratorio, que no menosprecio ni subestimo los esfuerzos realizados en el pasado en esta materia. El balance tanto de las iniciativas globales —la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (1960) y su continuación, la Asociación Latinoamericana de Integración (1980)— como de las experiencias subregionales tuvo resultados que no es posible ignorar. Este balance lo podemos juzgar como más o menos positivo, más o menos negativo, y aunque son claras sus carencias no es posible echar en saco roto la experiencia. Aclaro esto por el énfasis que puse en el vacío del contenido, lo cual no implica ignorar los avances realizados.

El segundo concepto es el carácter integral del proceso de integración, que concebimos como la propuesta alternativa hacia el futuro. Quizá esto nos permita valorar correctamente la experiencia desarrollada hasta el momento, porque lo que vamos a sustentar aquí es que la integración no se puede limitar a lo comercial.

Reconocemos, sí, como lo indica la larga y rica experiencia mundial, que el ámbito comercial es imprescindible para un proceso de integración; sin integración comercial no hay integración, pero creemos que es un profundo error identificar los procesos. En este sentido, en nuestra propuesta de integralidad queremos destacar que, además del campo comercial, hay otros tres que son fundamentales: el productivo, el tecnológico y el financiero. Perspectiva integral de integración, aunque suene cacofónica la expresión, aunque sea re-

dundante, significa lograr en el futuro un proceso en el que los cuatro ámbitos se articulen armónicamente.

Esto no constituye una novedad restallante en el mundo contemporáneo. La experiencia de integración más rica en el mundo capitalista, la Comunidad Europea, no nació como una integración comercial. Fueron tres o cuatro países de Europa, devastados por la guerra, los que al hacer acuerdos de producción en materia de carbón y acero pusieron la primera semilla de lo que hoy es la Comunidad. Por lo tanto, consideramos que no habrá verdadera integración, en el sentido progresista del término, como parte de una alternativa a la situación actual, si no se parte de la posibilidad de encontrar, negociar y poner en práctica acuerdos de producción entre los participantes.

No hay duda de que si el comercio es la base de un proceso de integración con resultados positivos, el acuerdo de producción es la experiencia que mejor permite aprovechar los progresos en esa materia. Y decir acuerdo de producción es hablar de acuerdos tecnológicos. Aun en el contexto del mundo tecnológico de los noventa expuesto en este Seminario, aun en ese proceso que reiteradamente se llamó de globalización económica y tecnológica, seguimos creyendo que el acuerdo de producción en un proceso de integración lleva directa y naturalmente a la posibilidad de abrir acuerdos en materia de cooperación científica y tecnológica, de intercambio de procedimientos de trabajo, de investigación conjunta.

Vuelvo a citar la experiencia exitosa de la Comunidad Europea. Hace mucho tiempo, a partir de sus acuerdos productivos iniciales, la Comunidad tiene un intercambio permanente en materia científica y tecnológica entre los países miembros. Por si ello fuera poco, se agregan a esta realidad Japón y los países del sureste asiático. No estoy valorando si esos acuerdos funcionan bien o mal, sólo digo que existen y que son un franco apoyo al desarrollo y al crecimiento de las iniciativas de integración.

Sobre el ámbito comercial no tengo nada que agregar; sólo reitero que es imprescindible para un proceso de integración. Pero sí lo haré para el caso de las finanzas.

Tal vez por haber descuidado el ámbito financiero seguimos hoy lamentando el crecimiento y las consecuencias del endeudamiento exterior. América Latina pudo y debió tener ámbitos propios de coope-

ración financiera al servicio de la integración comercial y tecnológica. Esto se ha planteado desde hace tiempo en la región: por ejemplo, en los primeros escritos de Raúl Prebisch, que datan de la década de los cincuenta, donde incluso llega a proponer una moneda única para la región latinoamericana en el marco de la integración; escritos visionarios, pioneros, desde este punto de vista, que tampoco hay que olvidar. Más allá de la discusión que generen, lo cierto es proponían una integración financiera, pero una que incluyera además los mecanismos de crédito internos al servicio del funcionamiento eficaz de los demás ámbitos; comercio integrado a producción y tecnología; servicios financieros comunes en apoyo al funcionamiento de todas esas integraciones, que en realidad son una sola.

El tercer concepto tiene que ver con algo que ya adelanté, lo mismo que otros compañeros. Nils Castro, por ejemplo, al presidir la mesa señaló que el tema de la integración es un componente imprescindible de una propuesta alternativa. Para mí eso significa precisamente “transformarse de dentro hacia fuera”.

Juan Valdez, por su parte, propuso el concepto de *integración autónoma*, contrapuesto al de integración dependiente. Yo parto de este concepto pero añado que políticamente nos tendríamos que preguntar si primero logramos la autonomía y después nos integramos, lo que a mi juicio sería absolutamente inviable: ¿construimos el socialismo aquellos que seguimos creyendo en el socialismo como una conducta y una actitud de vida profundamente diferentes, para luego plantear la integración socialista, o nos convencemos de que no hay más remedio que buscar la integración autónoma como parte inseparable de la transformación interna de nuestros países? Creo que los tiempos y la experiencia indican la necesidad de hacer las dos cosas al mismo tiempo, aunque ello dificulte la tarea, la llene de complejidad y genere problemas que hace quince o veinte años ni siquiera imaginamos. Pero no hay otro camino: tenemos que ir buscando la transformación de nuestras sociedades en la integración.

Aquí quiero citar la respuesta de Jaime Estay a una pregunta aparentemente ingenua pero rica en contenido y profundidad: ¿Qué hacemos? Seguramente habrá un camino que rompa con el sistema —afirmó—, un sendero que, desde este punto de vista, se aparte de lo que hoy domina, aludiendo obviamente a las políticas neoliberales

en curso. El problema es cómo romperlas, cómo apartarnos; si decir no a todo o encontrar la posibilidad de meternos en estos procesos y luchar por su transformación y reorientación.

Dejo abierta la pregunta simplemente porque se relaciona con el tercer concepto que quiero plantear. Aquí hay que hacer todo al mismo tiempo, nos guste o no: transformación e integración son inseparables. Es más, con todo respeto digo que no visualizo ninguna posibilidad de transformar nuestras economías, en un sentido progresista, prescindiendo de la integración; esto es, aislando a nuestras sociedades, librándolas a su propia suerte, sin acumular fuerzas. No visualizo en un horizonte razonable de tiempo ningún camino que permita convencernos de que primero nos transformamos y después nos integramos; lo único posible, claro que dependiendo de mucho trabajo, energía, estudio y paciencia, es la transformación de dentro hacia fuera en el marco de una integración con un sentido diferente al que hoy domina. Es la única manera de romper, de ir buscando un sendero diferente al que impera en este momento.

Esto tiene que ver con el cuarto y último concepto, la estrategia de la integración, que a su vez comprende seis puntos que la definen.

Antes que nada habrá que librarse de los falsos dilemas que se cree enfrentar en eventos de este tipo, porque acorralan, limitan y no dejan libre la inteligencia ni la imaginación para buscar caminos.

El primer punto de toda estrategia de integración es que la inserción mundial de nuestras economías es absolutamente imprescindible. No es posible razonar sobre la base de esquemas autárquicos. Ya el mundo nos plantea una realidad absolutamente determinante, desde este punto de vista. Por si no queda claro, quiero decirlo literalmente: inserción en el mundo quiere decir *inserción en todo el mundo*, sin exclusiones *a priori*. Inserción mundial, vinculación crecientemente y profunda con todas las economías del mundo que sea posible involucrar en el proceso. Y hablaba de falsos dilemas porque sería uno de ellos creer que esto se opone a utilizar también nuestros mercados internos como factores dinamizadores. Esto lo quiero marcar con el mayor énfasis porque ese falso dilema no lo acepto. Y como éste hay otros falsos dilemas, pero este primero tiene gran importancia.

Insertarse en el mundo —para aquellos países que presenten situaciones objetivas que lo permitan— no es un obstáculo para la dinami-

zación del mercado interno; es más, hay países donde el tamaño del mercado interno y las necesidades de inmensas masas de población aseguran un lugar absolutamente indiscutible para esta estrategia. En otros, como el mío, donde eso no existe, hay una complementariedad casi total, no diría absoluta pero sí aplastante, entre producción tanto para el mercado interno como para la exportación. Dicho de otra manera, casi toda la producción exportable de Uruguay se comparte con el mercado interno; no hay especialidad exportadora en este país.

Por lo tanto, planteo este primer punto: no habrá progreso para nuestros pueblos sin una creciente inserción en el mundo. Si se acepta esto, habría muchos caminos a seguir entre dos extremos, desde nuestro punto de vista latinoamericano. Perdonen que lo caricaturice, pero lo hago en aras de la economía de tiempo.

Por un lado, un extremo sería la propuesta neoliberal: abrámonos irrestrictamente al mundo, desmantelamos nuestros aparatos de producción sin ningún criterio selectivo. El problema es abrirse, no importa dónde, cómo, cuándo o en qué magnitud; y hagámoslo, como decía José Ibarra, prescindiendo de toda posibilidad de negociación, ni siquiera en los aranceles. Nos abrimos porque ésa es la estrategia y el mundo nos penetrará y traerá el progreso. Ése es un planteo.

Y en el otro extremo, y aquí la palabra extremo no la uso en sentido negativo, porque hay extremos convenientes, está otro sendero posible: acumulemos fuerzas compartiendo un tramo del camino con sociedades y economías que por diferentes razones se encuentran en nuestra situación, y avancemos gradualmente como hicieron los que hoy nos proponen que nos abramos irrestrictamente (porque nunca hicieron lo que proponen; es más, no debería conjugar en pasado porque lo siguen haciendo igual), y empleemos una estrategia lógica de acumulación de fuerzas entre los débiles; una estrategia en que operen desde razones de proximidad geográfica, que son insoslayables e inamovibles,² hasta aquellas de complementariedad productiva.

² Como señalé a varios compañeros de este Seminario en conversaciones fuera de lo formal, los países no son como las familias, no se pueden mudar de lugar en el planeta, están allí y seguirán estando allí.

Hoy una estimada compañera periodista comentaba: "Qué difícil es que se integren países distintos", y yo le contesté: "No, es lo más fácil, difícil es que se integren países iguales, ahí empiezan las dificultades." Hay que ser distintos para integrarse, porque las complementariedades surgen con mucha mayor fluidez desde todo punto de vista, incluso por razones de vías de comunicación compartidas.

En ese otro extremo, en el cual creo y por el cual trabajo, se plantea la estrategia de acumulación gradual de fuerzas. En esta estrategia quiero destacar los avances subregionales, porque esto es lo que pretendemos defender en este debate.

LOS PROCESOS SUBREGIONALES DE INTEGRACIÓN

La experiencia latinoamericana no sólo indica que tendríamos enormes dificultades con la primera estrategia, que yo no vacilaría en calificar de suicida; también nos recuerda los enormes problemas que hemos tenido en los últimos 32 años. Y hay que empezar por reconocerlo aquí para practicar la alternativa de la integración latinoamericana global, la que propusieron primero la ALALC y después la ALADI.

Esa experiencia representó avances notorios, significativos, pero también evidenció carencias muy importantes; nunca superamos lo comercial ni llegamos siquiera a zona de libre comercio, mucho menos a unión aduanera. Fueron también escenarios, dentro de la ALALC o la ALADI, de rencillas desintegradoras entre los países de la región, donde unos buscaban sacar las mayores ventajas sobre otros. Esto es lo contrario al concepto de integración, y eso tampoco se puede echar en saco roto como experiencia.

Si se comparte la estrategia de la acumulación parcial y progresiva de fuerzas de las subregiones como forma de aproximación gradual, tarde o temprano esto llevará a una aproximación regional. Lo que quiero decir es que esto también vale para América Latina. Todos lo han hecho, empezando por los países exitosos de Europa, que en 45 años no sólo practicaron una estrategia gradual; hicieron además una aproximación subregional a esa estrategia. Los países del sureste asiático lo están demostrando desde hace años, pero con una fuerza increíble. Cómo vamos a ignorar esa realidad que rompe los ojos, no

sólo porque demuestra que por ese camino se avanzó mejor, sino porque desnuda la contradicción entre el discurso y la práctica.

Nos piden que liberalicemos irrestrictamente nuestras economías, pero ellos nunca lo hicieron ni lo hacen. El otro día leía en *The New Republic*, que tuvo mucha demanda en determinado momento como consecuencia de la campaña electoral en Estados Unidos,³ que los subsidios a los productores agrícolas en Estados Unidos equivalen a regalarle cada año un Mercedes Benz último modelo a cada productor. Sabemos perfectamente que un kilo de carne en Tokio cuesta quince veces más que en Montevideo. Sabemos también que Francia, donde producir un kilo de carne cuesta exactamente el doble que en Uruguay, ha desplazado a este país en licitaciones internacionales de ese producto. ¿Esto se puede llamar liberalismo? ¿Se puede llamar desmantelamiento de los aparatos de protección, o confianza irrestricta en el libre juego de las fuerzas del mercado? Por lo tanto, esta afirmación es extraordinariamente importante para definir una estrategia de integración.

El tercer punto lo planteo con brevedad porque seguramente será recibido de manera clara por todos ustedes: tenemos que librarnos de otro falso dilema, muy presente en el debate público, que es la disyuntiva entre la industrialización sustitutiva y la promoción de exportaciones. Falso dilema, primero, porque no es posible comparar dos fases históricas tan distintas de América Latina; aquella en que progresó el modelo industrializador sustitutivo y la que vivimos hoy. Segundo, porque seguirá habiendo en América Latina países, regiones, rubros, ramas industriales donde probablemente y desde una perspectiva estratégica siga siendo lo más inteligente industrializarse con base en la sustitución de importaciones; por su puesto que sí.

¿Por qué borrar íntegramente la expresión industrialización sustitutiva a partir de un discurso ideológico que la identifica con antigüedad, como decía Alejandro Álvarez⁴ cuando hablaba de las ventajas comparativas ricardianas?

³ Tómese nota de que el Seminario se realizó en mayo de 1992 y el autor se refiere a la campaña presidencial de William Clinton.

⁴ Profesor titular de la Facultad de Economía de la UNAM que participó con la ponencia "Los salarios y las ventajas comparativas de América Latina", en *La reestructuración mundial y América Latina. América Latina: obstáculos en la integración*, tomo II, México, IIEC-UNAM, 1994, pp. 65-82.

En los debates se nos mira con conmiseración y hasta con lástima cuando se recuerda el proceso de industrialización sustitutiva: “Estos antiguos que no se dan cuenta de que lo único que hay que promover ahora son las exportaciones.” Pues digo que es mucho más inteligente descubrir cómo se pueden aumentar ciertas exportaciones de América Latina sustituyendo la industrialización de algunos insumos fundamentales, que limitarse epidérmicamente a decir que el modelo está agotado y que ya no se puede comparar una cosa con la otra. Por supuesto que son épocas históricas distintas, y por supuesto que con inteligencia tenemos que encontrar la manera imaginativa y selectiva de hacerlas compatibles.

En cuarto lugar quiero mencionar como línea de estrategia fundamental la especialización productiva y la incorporación de tecnología, por la necesidad de caminar hacia una experiencia integral y porque sigue habiendo en América Latina —estoy convencido de ello— posibilidades de hacer crecer juntos este ámbito fundamental de un proceso de integración, tal vez en unos países más que en otros, o en ciertas ramas productivas más que en otras. Sigue existiendo esa posibilidad, esa cantidad incalculable de posibilidades reales, pero nunca nos hemos puesto a investigarlo correctamente. La especialización productiva y la incorporación de tecnología como definición de prioridades de estrategia son, a mi juicio, aspectos fundamentales de una experiencia de este tipo.

Un quinto punto lo señalo también brevemente, porque ya fue comentado y se deriva en forma casi inexorable de la exposición de Alejandro Álvarez, y que él atribuyó a los europeos y yo lo rescato para los latinoamericanos: *las ventajas comparativas del futuro las vamos a crear nosotros*. No podemos aceptar la sagrada escritura de que tenemos las que tenemos congénitamente y a partir de ello hibernamos, estamos en el congelador, nada cambia, y las ventajas comparativas son ésas *per secula seculorum*. Las ventajas comparativas se crean, como lo hicieron los europeos o los japoneses, que hundieron a la economía estadounidense, lo que demuestra también que la experiencia mundial es muy rica en este sentido.

Finalizo aludiendo a la imprescindible conducción estatal de un proceso de integración con poquísimas palabras: esos que siempre protegieron su producción y nos venden neoliberalismo son fuerte-

mente intervencionistas en su proceso de desarrollo económico, y lo siguen siendo hoy.

Víctor López Villafañe, luego de su exposición sobre Japón, lo demostró; no valora la experiencia, yo tampoco lo hago, sólo constato que es absolutamente inconcebible la conducción de un proceso de integración, ya no a la japonesa ni a la europea, sino a la latinoamericana, sin conducción del Estado. Es imposible, en primer lugar, porque ni siquiera ellos pudieron prescindir —tampoco hoy— de una fuerte, férrea conducción estatal.

La Universidad de Tokio genera una cantidad importante de egresados cada año; el Estado japonés selecciona a los cien mejores todos los años y los contrata por cuatro años, y después de ese tiempo se elige a los veinticinco mejores de esos cien para convertirlos en funcionarios estatales de por vida. ¿Cómo le llamamos a eso?, ¿neoliberalismo, liberalismo, astucia, inteligencia, imaginación al servicio del interés nacional? más allá de otros juicios de valor que podamos hacer al respecto. Y ésta es la constante de las experiencias de integración que han avanzado en el mundo. Entonces, por favor, no lo echemos en saco roto.

Quiero señalar que estos conceptos fundamentales sobre cuya base razonamos todo este problema son la razón de que creamos mucho y trabajemos por la idea del Mercosur. Sólo quiero añadir, para terminar, algunas ideas sobre lo que aún no es el Mercosur y lo que puede llegar a ser.

Primero, todavía no es una experiencia integral. Nace como un proceso comercial, y más que comercial, arancelario. Segundo, tampoco es un componente indispensable de una alternativa de tipo nacional y popular.

El Mercosur puede ser más bien un comienzo en ese camino gradual y difícil que tenemos que recorrer, y, sin ninguna duda, una posibilidad fundamental para darle a este proceso de integración y a la alternativa de la que se espera forme parte, el sentido transformador que todos queremos para el futuro.

Entonces, no sólo no rechazamos la idea por el hecho de que la hayan lanzado cuatro presidentes que comparten una política neoliberal interna; sino que decimos: señores, nosotros no les regalamos esta idea, porque esta idea no necesariamente tiene que ser neoliberal.

Será neoliberal si continuamos practicando las políticas económicas internas que hoy se practican en nuestros países; pero será progresista si logramos avanzar en las transformaciones internas aceptando este desafío, y desde él procuramos esa transformación.

Pero la idea no la regalamos porque es una idea fundamental para nuestra alternativa estratégica. Es una idea esencial que no podemos rechazar por el solo hecho de que viene con la etiqueta de gobiernos neoliberales. A nuestro juicio, ésta es la otra alternativa distinta a la que plantea el señor Bush con su Iniciativa para las Américas, una iniciativa que oscila, como lo demostró Lucrecia Lozano,⁵ entre la inviabilidad y la inconveniencia. Elijan ustedes el extremo que prefieran, yo sólo quiero decir que nació muerta. Lucrecia Lozano señalaba que en mayo de 1991 sufrió un golpe serio: el Congreso votó negativamente los fondos para la propuesta en materia de deuda externa. Quiero agregar que en mayo de 1992 sufrió un segundo golpe mortal: el Congreso volvió a votar negativamente los fondos, en este caso para la inversión.

Y ése no es el camino, no lo es la Iniciativa para las Américas que surge cinco años después de que los presidentes Raúl Alfonsín y José Sarney iniciaran el camino que hoy está planteado, no sólo cuando no existía la Iniciativa sino cuando Busch ni siquiera soñaba con ser presidente de Estados Unidos.

Se preguntaba el otro día si el Mercosur es una especie de contrapropuesta a la Iniciativa; no, es al revés. La Iniciativa es una contrapropuesta al Mercosur y de nosotros depende darle contenido social; de nosotros, digo, no literalmente los uruguayos o los brasileños que estamos aquí hoy, sino de los pueblos.

Y cuando digo de nosotros depende, estoy hablando de que no habrá tarea más prioritaria en el futuro que buscar la comunicación más intensa con nuestras sociedades, para incorporarlas a ese proceso político. Son ellas, somos nosotros, quienes definiremos el destino de estas iniciativas, pero no en seminarios de este tipo porque aquí sólo estudiamos las cosas.

⁵ Profesora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM que participó con la ponencia "Reflexiones sobre la Iniciativa para las Américas", en *La reestructuración mundial y América Latina*, *op. cit.*, pp. 112-130.

En realidad, la sociedad es la que define, y a ella hay que llegar cada vez con mayor fuerza y, sobre todo, con mayores argumentos. Esto tiene mucho que ver con la integración de la academia y la política; tiene mucho que ver también con los nuevos caminos de comunicación que tendremos que encontrar para llegar a incorporar, todos juntos, a las fuerzas sociales que habrán de ser protagonistas de este proceso en el futuro.

HACIA LA INTEGRACIÓN FUERA DEL "ORDEN". NOTAS SOBRE EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EN EL CONO SUR

Paulo Ferreira

"Alguna cosa está fuera del Orden.
Fuera del Nuevo Orden Mundial."

Caetano Veloso

INTRODUCCIÓN

En estas breves notas sobre el proceso de integración que involucra a Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, en ocasión del II Ciclo Internacional sobre el tema Reestructuración internacional: desafíos y alternativas para América Latina, se presentan algunos elementos para posibilitar la comprensión más amplia de los fenómenos integrativos en el continente latinoamericano, a la luz de las tendencias determinantes en la coyuntura internacional.

Son notas preliminares y ciertamente parciales. El conocimiento profundo de las implicaciones de la integración del Cono Sur en curso está demasiado distante. Por un lado, debido a la disposición deliberada de los gobiernos de restringir los mecanismos de acceso democrático al proceso, y por el otro, a la incapacidad de los sectores populares para formular una estrategia que tenga incidencia social.

AMÉRICA LATINA EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

1] La bipolaridad entre Estados Unidos y la extinta Unión Soviética, resultante de la posguerra, fue disuelta por la desintegración del llamado bloque de países socialistas. Un nuevo orden internacional está en gestación, rediseñando la geopolítica del planeta, las relaciones entre las naciones, y actualizando las formas de control político sobre los países en desarrollo. Si el fin del socialismo real impactó a amplios sectores que creían en la permanencia e inmutabilidad de las sociedades de Europa del Este, podemos considerar la hipótesis de que el año 2000 nos reserva transformaciones que podrían alterar el perfil de regiones y países, sobre todo donde los procesos sociales maduraron desde hace tiempo.

2] El proceso de reorganización del capitalismo está marcado, entre otros elementos, por la combinación de movimientos en los principales sectores de la actividad productiva, social e ideológica. La incorporación de nuevas tecnologías en el proceso productivo, la alteración de los métodos de gestión de la producción, la creación de condiciones favorables para la inversión en mercados delimitados y el regreso de tesis liberales forman un marco de fondo que define la actual reestructuración capitalista.

3] El nuevo patrón tecnológico anuncia una tercera revolución tecnológica. La velocidad de los avances en las áreas de biotecnología, robótica, informática, química fina, nuevos materiales, etc., está presentando nuevos fenómenos en el mundo de la producción al modificar las relaciones de trabajo en el proceso productivo, así como la posición de los países en el contexto de la producción mundial y en los flujos comerciales.

Actualmente 50 kilos de fibra óptica sustituyen a una tonelada de cobre, y el acero cede su lugar a la cerámica. El desempleo causado por el desarrollo tecnológico alcanza cerca de 30 millones de trabajadores en el mundo. Las formas de trabajo basadas en el fordismo y el taylorismo son rebasadas por la organización del trabajo en círculos de control de calidad. La conformación de grandes bloques económicos constituye, igualmente, posibilidades de aumento de la productividad, de la obtención de mejores condiciones de competen-

cia intercapitalista, de coordinación de inversiones estratégicas y de mercados compatibles como un nuevo patrón por establecerse.

4] El poderoso movimiento de reorganización capitalista provoca alteraciones sustantivas en las relaciones entre los países. El conflicto Este-Oeste tiende a ser sustituido por el conflicto Norte-Sur. De un lado, los países capitalistas avanzados, detentadores de las condiciones necesarias para salir de este siglo manteniéndose en la punta en términos de desarrollo y, del otro lado, los países en desarrollo sometidos a políticas que los llevarán hacia el atraso económico y, en muchos casos, a la regresión social, con daños irreversibles para sus pueblos.

5] La gran recesión mundial de principios de los años ochenta marcó profundamente las economías de América Latina, anticipando lo que ocurriría durante toda la década. Los países latinoamericanos no presentaron crecimiento económico en este periodo, en tanto que la población y las demandas sociales aumentaron. El desempleo creció cerca de 50%. El pago de la deuda externa totalizó aproximadamente 250 billones de dólares. Fueron diez años de estancamiento económico, de producción de desigualdades y de recrudecimiento de los problemas sociales. Sobre todo los trabajadores vieron amenazadas sus conquistas históricas por las políticas de reducción de la inversión pública en asistencia social y por la determinación de los gobiernos de inspiración neoliberal de suspender derechos incorporados a la vida de millones de trabajadores.

6] Las posibilidades de recuperación económica y social de América Latina están marcadas por el creciente distanciamiento tecnológico y productivo en relación con los países capitalistas centrales. La perspectiva de nuevas inversiones extranjeras en el continente está condicionada por la necesidad de elevadas inversiones en nuevas tecnologías, con las que la competencia intercapitalista se propone aumentar la productividad. El escenario futuro es de enormes dificultades, exige la formulación de un proyecto global que combine alternativas de emergencia para sacar a los países de la región del estancamiento económico, con un proyecto estratégico de largo plazo capaz de incidir en los problemas estructurales del continente en general y de cada país en particular.

7] La articulación de una propuesta alternativa de desarrollo para el continente deberá estar basada en una concepción globalizadora de

los actuales problemas económicos y políticos de la región. Una propuesta que compatibilice el crecimiento económico con la distribución del ingreso, que asegure una efectiva democratización de las estructuras de poder, que promueva el desarrollo conservando la calidad del medio ambiente y que, por último, esté dirigida hacia el año 2000, hacia el futuro.

LA FORMACIÓN DEL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR)

1] En primer lugar, cabe destacar que la integración regional entre Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay ocurre en un contexto internacional de reajuste del capitalismo, en el cual los países agentes de este proceso ocupan un posición marginal, con economías cuya característica general es la inestabilidad y el riesgo de la hiperinflación ya presente, sobre todo en Brasil y Argentina.

2] El Mercado Común del Sur tiene oficialmente su origen en 1986, durante los gobiernos de José Sarney en Brasil y de Raúl Alfonsín en Argentina. En esta fecha fueron firmados una serie de acuerdos bilaterales que constituyen el Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE). Este programa era un ambicioso abanico de medidas que abarcaba una multiplicidad de áreas. En 1988 el PICE fue ampliado: se incrementó el número de protocolos, que totalizan 24, y se extendió su cobertura a un mayor número de sectores.

El último movimiento en dirección a la formación del Mercosur ocurrió durante los gobiernos de Fernando Collor de Mello (Brasil) y de Carlos Saúl Menem (Argentina), con la firma del Tratado de Asunción en marzo de 1991, que incluyó a Uruguay y a Paraguay como países miembros, y donde quedó asentada la fecha en que entrarían en vigor las medidas establecidas en los protocolos.

3] Los protocolos hasta ahora firmados incluyen un amplio conjunto de medidas relacionadas con las áreas industrial, comercial, tecnológica, cultural, agrícola, de servicios, etc. Sin embargo, parece irrealizable que el pleno funcionamiento del Mercosur se inicie en la fecha determinada, puesto que ello no depende únicamente de la voluntad política de los gobiernos, sino sobre todo de las condiciones

específicas de cada miembro para aceptar los términos de los acuerdos. Por sus implicaciones, el Tratado de Asunción incidirá profundamente en la organización económica y social de los cuatro países involucrados, con repercusiones en la vida cotidiana de millones de personas.

Mencionaremos brevemente algunas de las medidas que nos parecen más relevantes, con el fin de que se comprenda su alcance y extensión.

a) Apertura de las fronteras y expansión del comercio. Prevé el establecimiento de una relación de productos a ser comercializados sin tasas arancelarias. Pretende desembocar, a mediano plazo, en la completa apertura de las fronteras implicadas en la formación de un mercado unificado.

b) Libre circulación de capitales. Establece los procedimientos para la creación de empresas, facilitando el flujo de capitales privados y favoreciendo las asociaciones entre las empresas privadas y/o públicas de nuestros países.

Con el fin de las barreras comerciales, la libre circulación de los capitales y la armonización de políticas macroeconómicas, el mercado de mano de obra será profundamente afectado.

c) Además de estas dos medidas de profunda significación, el Tratado contempla una amplia gama de programas: de inversión para la promoción del crecimiento económico; de participación conjunta en la prospección y exploración petrolífera con intercambio tecnológico en todo el sector energético; de multiplicación y desarrollo de los centros de investigación en biotecnología; de cooperación nuclear mediante líneas para el desarrollo conjunto de elementos combustibles e intercambio de bienes destinados a las centrales nucleares, así como estudios de viabilidad técnica y económica de la energía nuclear; de comunicación, industria automotriz, industria alimenticia, moneda común, centro de planificación económica, etcétera.

4) Como se puede apreciar, el tratado que dio origen al Mercosur tiene un alcance extraordinario. De concretarse, alterará profundamente la geografía económica del Cono Sur de América Latina. Sin embargo, el perfil de la integración todavía está lejos de ser definido. Su operatividad va encontrando dificultades derivadas de la crisis económica de los países miembros y de las orientaciones hasta ahora dadas por los gobiernos de dichos países. El futuro del Mercosur estará determinado por la lucha política de los sectores involucrados en el proceso.

5] La integración pretendida desde el principio por los respectivos gobiernos federales va acumulando determinados procedimientos que contribuyen a la exclusión de los sectores populares. Hasta el momento, es notoria la ausencia de participación de amplios segmentos directamente involucrados en el proceso.

Desde las primeras medidas dirigidas a la formación del Mercosur, el proceso se restringió a las iniciativas gubernamentales de Brasil y Argentina, añadiéndose posteriormente los gobiernos de Uruguay y Paraguay. La discusión de las implicaciones de la integración, principalmente en el sentido de la elaboración política de los sectores perjudicados, no fue realizada. Ni las mismas instituciones políticas tuvieron alguna intervención. Recientemente, por iniciativa de los parlamentos, de las autoridades municipales y estatales, fueron creados algunos foros paralelos al proceso.

Desde el punto de vista de los sectores populares la situación es más precaria, dado que son pocos los eventos que procuran crear algún tipo de espacio reflexivo en torno a las consecuencias de la integración.

La característica básica que marca la forma de implementación del Mercosur ha sido la ausencia de democracia en todo el proceso, con la intención deliberada de los gobiernos de no popularizar los términos del acuerdo, restringiendo sensiblemente con ello las posibilidades de intervención de la sociedad. Tardíamente, los gobiernos constituyeron once grupos de trabajo con el objetivo de legitimar los pasos dados hasta ese momento. Todos son grupos de carácter técnico-consultivo, donde los participantes no tienen derecho a voto. De los once grupos creados, cabe subrayar que los trabajadores sólo tienen asiento en el subgrupo de legislación del trabajo.

En este contexto, el espacio de maniobra de los sectores sociales está determinado por la posición que cada uno ocupa en la disputa por el futuro mercado. Hasta el momento, la integración de los países del Cono Sur, basada en la administración de los gobiernos federales, ha privilegiado los intereses del gran capital, nacional e internacional, orientados por la lógica del mercado, y reducido la integración únicamente a la cuestión económica. La posible reconversión productiva que se producirá en los próximos años repercutirá en la insolvencia de millares de pequeños y medianos propietarios rurales y urbanos y en el desempleo de vastos sectores de trabajadores asalariados.

6] La lógica neoliberal que ha orientado y orienta la toma de decisiones de los gobiernos del Cono Sur imprime hoy una dinámica profundamente concentradora y excluyente en el proceso de formación del Mercosur. Como afirmara Héctor Alimonda, "en términos políticos el Mercosur reafirma la opción neoconservadora del Estado mínimo. Esta filosofía política, ya definida e implementada nacionalmente, se produce a nivel de la integración regional. Los Estados nacionales que integran el Mercosur renuncian a su capacidad de intervención reguladora sobre el proceso: la reestructuración implicada por la integración será producida por la lógica de los mercados [...] y la lógica del mercado no es la de la expansión, aplicación e incorporación de nuevos sectores, sino la de economías que profundizan sus mecanismos de exclusión en contextos recesivos."

ARTICULAR UNA ALTERNATIVA ESTRATÉGICA PARA LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

1] Las iniciativas del campo popular en el sentido de una mayor participación han ocurrido pocas veces; los encuentros forman una pauta relativamente extensa, no solamente acerca de las dificultades enfrentadas, sino también de algunas líneas de conducta frente a la formación del Mercosur. Un reinvidicación que se presenta, desde luego, es que haya una democratización de la información; esto significa que la información debe ser tratada como cuestión prioritaria, estableciéndose canales que permitan ampliar el conocimiento de lo que ocurre en el Cono Sur, pero sobre todo que sirvan de fuentes para la producción de estudios globales o sectoriales. Tal vez, en esta perspectiva, se hace indispensable montar una red que distribuya el material sobre el tema por todo el continente.

2] La ampliación de la agenda actual del Mercosur debe igualmente constituirse en la forma de incorporación de nuevos temas a los protocolos ya firmados, tales como la protección del medio ambiente y los derechos humanos. El establecimiento de articulaciones de trabajadores que rebasen los límites nacionales para presionar a los respectivos gobiernos deberá concurrir hacia una especie de continentalización de cuestiones como la deuda externa y la definición

de una Carta Social donde los derechos de los trabajadores sean igualados a partir de las legislaciones más progresistas, como los acuerdos firmados por los trabajadores europeos con los negociadores gubernamentales de la Comunidad Económica Europea. Una Carta que legisle sobre los derechos de los trabajadores y garantice el cumplimiento, por parte de los gobiernos, de los acuerdos que se propongan eliminar las desigualdades regionales en el tratamiento de los asuntos relacionados con el mercado de trabajo en la región.

3] Una estrategia alternativa frente a la integración tiene también que plantearse de forma que involucre a otros países, además de los actuales miembros del Tratado de Asunción. Esta comprensión integradora del continente latinoamericano parte de la premisa de que existen posibilidades reales de un desarrollo a partir de la complementariedad de las economías de la región, y de que esta condición representaría alternativas viables de cooperación.

BIBLIOGRAFÍA

- Alimonda, Héctor, *El Mercosur: perspectivas para la sociedad y la política*, Río de Janeiro, CPDA/UFRJ, 1991.
- Arruda, Marcos, "Una estrategia popular frente al Mercosur", en *ALAI, Servicios Informativos*, núm. 150, Ecuador, marzo de 1992.
- Núñez, Tarson, *Consideraciones sobre el proceso de integración*, Porto Alegre, 1991.
- Soares, María, *Mercosur: a integración neoliberal*, Río de Janeiro, 1992.

¿TIENE FUTURO LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA?

Pedro Vusković Céspedes

El hecho integracionista avanza vertiginosamente en Centroamérica; el fenecido proceso de hace cinco años hoy goza de buena salud. Su contenido, sus perspectivas, la razón de su desarrollo, son asuntos que se abordan en estas notas.

ANTECEDENTES DEL AUGE INTEGRACIONISTA

El proceso de integración estimuló el comercio intrarregional promoviendo una industrialización que se convirtió en un eje del crecimiento en el nivel de actividad, que permitió ampliar la infraestructura y crear una vasta red de instituciones regionales, además de que contribuyó a impulsar un rápido proceso de cambios sociales. No obstante, el estilo de integración contenía graves limitaciones, que se hicieron evidentes en la década de los años setenta y que están en la base de la crisis y condicionan la evolución futura.

La inequidad entre los países y entre los sectores sociales de cada país hizo inviables social y políticamente los sistemas socioeconómicos de Centroamérica, excepto en Costa Rica. La base industrial dependía del mercado intrarregional y no fue capaz de exportar a terceros mercados. Por no ser generadora neta de divisas se sostuvo sobre las exportaciones, haciéndose “incosteable” en los años setenta, cuando sólo se mantuvo gracias al endeudamiento. Todo ello con-

dujo a la crisis de los ochenta, favorecida además por el conflicto social y político, la caída de los ingresos por exportaciones y el aumento de la deuda externa, la diferenciación en política económica y las políticas de estabilización no simultáneas, así como las estrategias de “administración” de la crisis adoptadas por los gobiernos.

De esta forma se llegó a una situación en la que, de hecho, se rompieron las bases del comercio intrarregional: el arancel común y el libre comercio. En la primera mitad de la década de los ochenta el deterioro del proceso de integración se expresó en la contracción del comercio intracentroamericano, en términos absolutos y relativos; en la drástica reducción del total de transacciones intrarregionales efectuadas mediante la Cámara de Compensación Centroamericana, que se transformó de mecanismo de pago en instrumento de crédito forzoso, y en el deterioro de la infraestructura productiva. Asimismo se erosionaron las instituciones de integración, con lo que se redujo la posibilidad de contar con un liderazgo regional.

En 1987 un conjunto de factores, en forma modesta pero significativa, comenzó a revertir las tendencias económicas desintegradoras. Tras ello están, entre otros, la firma de Esquipulas y la movilización de la comunidad internacional, la cooperación financiera externa y el aumento coordinado de la reserva en divisas en buena parte de los bancos centrales, la revalorización empresarial del mercado centroamericano ante las limitaciones enfrentadas para penetrar terceros mercados, la autorización de los bancos centrales de El Salvador y Guatemala para realizar el pago de sus transacciones en moneda local, la activación de un comercio de granos básicos para cubrir déficit nacionales de abastecimiento, así como el desarrollo de formas no tradicionales de comercio exterior entre pares de países, como el trueque y las transacciones fronterizas.

LAS INICIATIVAS EN MARCHA

A partir de la séptima cumbre presidencial, las iniciativas comienzan a ser un espacio no sólo de negociación política sino de concertación económica; en ellas se homogeneiza una visión del desarrollo centroamericano en el mediano y largo plazos, a la vez que se debate

la coordinación de la política económica de corto plazo. Antigua marca un hito en el proceso de redefinición integracionista, pues en ella se suscribió el Plan de Acción Económica de Centroamérica (PAECA).

Este Plan rediseña la estrategia económica de la región sobre la base de la homogeneización de los grupos gobernantes. La declaración de Antigua signa el compromiso de “reestructurar, fortalecer y reactivar el proceso de integración [...] para imprimir renovado dinamismo y facilitar su adaptación a las nuevas estrategias de apertura externa y modernización productiva que emprenden los países centroamericanos, aspirando a la conformación de la Comunidad Económica del Istmo Centroamericano”. El P A E C A se propone “impulsar el desarrollo sostenido de Centroamérica mediante una estrategia conjunta hacia fuera, estableciendo mecanismos de consulta y coordinación para fortalecer la participación de nuestras economías en el comercio internacional”; el sentido último de la estrategia es la “reinserción eficiente y dinámica de la región en el mercado mundial” y, más específicamente, “dar un tratamiento a la región que permita aprovechar la incorporación de México al mercado común norteamericano”. De especial significación es el hecho de que en 1991 se instauraran las reuniones de gabinetes económicos de Centroamérica con el fin de dar coherencia regional al ajuste.

El restablecimiento del libre comercio

Con el fin de alcanzar la formación de una zona de libre comercio, existe un Programa de Desmantelamiento a los Obstáculos del Comercio Intracentroamericano. Honduras, que no forma parte del MCCA, suscribió el Acuerdo Multilateral Transitorio de Libre Comercio con el resto de los países de la región en la X Cumbre, como primer paso para la incorporación al proceso de integración y el restablecimiento del libre comercio generalizado. La formación del “Triángulo del norte” es un paso *sui generis* para la construcción del libre comercio mediante la trilateralización de acuerdos bilaterales entre el Salvador, Guatemala y Honduras. Un aspecto relevante en este proceso es la revitalización del sistema regional de pagos con el apoyo de la CEE; asimismo, la puesta en vigor del libre comercio

de granos es otro hecho relevante para el inicio efectivo del libre comercio intracentroamericano.

La reunificación del arancel centroamericano de importación

Pese a los esfuerzos previos de coordinación, las negociaciones arancelarias acordadas se vieron en general erosionadas por medidas compensatorias y un amplio uso de mecanismos de salvaguardia. Sin embargo, desde inicios de la década se está produciendo una homogeneización "hacia la baja"; para el conjunto de Centroamérica, los niveles de protección, que oscilaban en 1988 entre 91.5 y 95%, se redujeron hacia fines de 1991 a 38 y 49%, respectivamente. Se pretende que al culminar 1992 se reduzcan a un mínimo no menor de 5% y un máximo de 20%. Actualmente se está negociando una lista de productos que tendrán un tratamiento homogéneo y excepcional: los "bienes fiscales", de aranceles superiores a 20%, y los que extenderán su calendario desgravatorio al 31 de diciembre de 1994, para los cuales se establecerá un programa especial.

Institucionalidad del proceso de integración

Se están desarrollando iniciativas para el restablecimiento de la normalidad jurídica. La X Cumbre de presidentes de junio de 1991 adoptó una serie de decisiones en ese sentido. Un paso adelante fue la firma del Acuerdo Multilateral Transitorio de Libre Comercio. En la XI Cumbre se aprobó la sustitución definitiva de la ODECA por el Sistema de Integración Centroamericano, el cual comprende una institucionalidad ejecutiva compuesta por la Reunión de Presidentes, el Consejo de Ministros, el Comité Ejecutivo, la Secretaría General, el Parlamento Centroamericano, la Corte Suprema de Justicia Centroamericana y el Comité Consultivo; además, se creó una Secretaría Permanente de Coordinación Institucional para dar seguimiento a los acuerdos de los presidentes. Está en debate también la creación de un órgano contralor de la Comunidad, para interpretar y aplicar de manera uniforme el tratado. Todas las modificaciones al esquema jurídico precedente conducen a negociar un nuevo tratado.

Además, hay un enorme consenso respecto a la disfuncionalidad y erosión de los órganos de integración, y la opinión generalizada de que debe analizarse la existencia de algunos organismos, las funciones de otros y, en todo caso, introducir grandes cambios en su orientación y reformas administrativas. De esta forma se están reorganizando diversas entidades de integración, en primer lugar la SIECA. Al respecto, se procedió a cambiar a su presidente (X Cumbre) y existe un proceso de reorganización interna.

LOS ACTORES DE LA INTEGRACIÓN

Los actores de la integración son variados: los gobiernos, a nivel de mandatarios y funcionarios responsables de diversas categorías; las instituciones regionales; los sectores sociales y la empresa privada, agrupada regionalmente; e incluso habría que agregar diversos actores externos.

La concertación oficial-gubernamental, específicamente en las cumbres de presidentes, se ha convertido en un espacio de formulación y seguimiento de medidas económico-sociales pactadas conjuntamente. En ese sentido, la cumbre de Antigua tiene especial relevancia.

Otro fenómeno que es necesario subrayar es el vertiginoso desarrollo de la sociedad civil centroamericana a nivel regional. De hecho, las fuerzas sociales inciden tanto en la formulación de políticas como en la adopción de acciones por parte del gobierno, aunque se están articulando cada vez más como grupos de presión regionales.

Un punto sustancial en la agenda es el activismo regional de la empresa privada, que actúa como fuerte sector sobre el proceso integracionista. La Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (Fedepri-cap) se ha constituido en un foro regional para concertar la posición de la iniciativa privada. La Fedepri-cap forma parte de las instituciones que oficial y obligatoriamente son consultoras en los mecanismos de asignación de la cooperación regional. A juicio de los gobiernos, se considera necesaria una estrecha coordinación y consulta con el sector privado centroamericano, tomando

en cuenta su apreciación sobre el ritmo de apertura y el incremento de la competitividad; así, se espera vincular más activamente al sector privado con las negociaciones y la inversión. Además, esta Federación desempeña un beligerante papel presentando posiciones concertadas del sector privado de los diversos países; de hecho, este sector está ejecutando una estrategia de incidencia deliberada sobre el proceso integracionista al destinar recursos para el efecto.

Otros sectores con menos recursos económicos (pequeños productores, asociaciones de comerciantes, de productores de azúcar, de café, etc.) se han comenzado a articular regionalmente para plantear sus demandas.

Por su parte, los organismos no gubernamentales (ONG) están superando los niveles de proyectos de primera y segunda generación, y existe un vasto esfuerzo por desarrollar trabajos de alcance regional, de preferencia, antes que nacional y mucho menos local. Interesa resaltar que las propias agencias cooperantes (oficiales y no gubernamentales) ven con beneplácito este proceso, y han comenzado a favorecerlo con su política de fondos. Paralelamente, existen otras instituciones de nivel regional y están surgiendo en el “mundo ONG” numerosas iniciativas productivas, de asistencia social, de educación popular e investigación que, conformadas por agentes nacionales, se plantean construir una visión regional para formular opciones de políticas alternas a las del mundo oficial. A ello se agregan los esfuerzos por tener una representación beligerante de las ONG en diversas agencias internacionales: Banco Mundial y UNCTAD, entre otras. También es notable la creciente articulación de las ONG “del sur” con las “del norte”, residencia de entidades internacionales y sede de los eventos; así se multiplican las posibilidades de incidir.

El modelo integracionista centroamericano que imperó hasta principios de los años ochenta, pese a los éxitos en términos de tasas de crecimiento tuvo variadas deficiencias, entre ellas la inequidad en la distribución de los frutos entre países, sectores económicos y sectores sociales. Parte de la razón de ello fue que se trató de una integración “no concertada”, de una integración de los sectores que en ese entonces hacían el “mundo oficial” de la región. En la actualidad se está reconstruyendo la integración; nuevamente son los grupos locales los que la impulsan y monopolizan y no hay participación (ni co-

nocimiento) de las sociedades centroamericanas, incluso de grupos de presión más o menos articulados. Se reproduce así un esquema negativo en la forma de construir la integración.

Existe el concepto de que los gobiernos son los que fijan las reglas del juego, negociando entre ellos, y de que el sector privado es el que debe utilizar las medidas: es la iniciativa privada la que comercia y la que invierte, por eso es considerada. Sin embargo, ese punto de vista es notablemente incompleto, puesto que excluye el ángulo más importante de la trilogía: los "beneficiarios" de las medidas, la población centroamericana. Es necesario reivindicar el derecho del pueblo centroamericano a participar en el diseño y ejecución de políticas que le afectan directamente. Así como la iniciativa privada tiene "un asiento" en las entidades y foros de integración, las organizaciones que representan de alguna manera a otros sectores de la sociedad deben estar presentes. Pero eso supone desarrollar la articulación de sectores "alternativos" y la capacidad de formular políticas alternas con alta calidad técnica. Además, es necesario aprovechar los espacios que se crean para incidir. Desafortunadamente, mientras la incidencia del sector empresarial es bastante clara, la articulación de las organizaciones populares es sumamente precaria. Pese a que fuerzas alternativas al ajuste neoliberal tienen considerable influencia política y capacidad de convocatoria social, especialmente en El Salvador y en Nicaragua, carecen de una estrategia alternativa de desarrollo y, específicamente, de una política de incidencia en los foros regionales.

LA INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA Y LA INSERCIÓN EN LOS PROCESOS DE GLOBALIZACIÓN

La secuencia de hechos y la movilización de fuerzas en torno a la integración no pueden ser comprendidas si no se las sitúa en el marco de los procesos del sistema internacional, específicamente de la posición de Estados Unidos.

Los desafíos a los que está sometido Estados Unidos en el nuevo escenario mundial lo han conducido a redefinir políticas. Como parte de sus empeños ha lanzado la Iniciativa para las Américas (IPA) que contempla, como primera prioridad, la conformación de un Acuer-

do de Libre Comercio (ALC) con Canadá y México; luego, la conformación de un mercado de la Cuenca del Caribe.

En los noventa se mantienen los fines hegemónicos sobre la subregión, pero éstos se manifiestan en un marco de conformación de áreas de influencia geoeconómica. El objetivo específico es convertir a la subregión en una extensión del mercado de América del Norte. Para esos fines, el instrumento privilegiado es la acción económica que se expresa en, al menos, los cambios en el monto y la composición de su ayuda al desarrollo, la ICC, la Asociación para la Democracia y el Desarrollo y la IPA.

En términos de su impacto sobre la integración, hay que considerar que en la década de los años ochenta la estrategia general de Estados Unidos era privilegiar la inserción bilateral de cada país a sus políticas. Sin embargo, para 1989 este enfoque tenía un matiz importante;¹ luego, en el marco de la IPA, es un componente clave. Como “la mayoría de los países de América y el Caribe simplemente no son lo suficientemente grandes en sí mismos para convertirse en la práctica en socios de un libre comercio con los Estados Unidos [...] La Iniciativa Bush deja en claro que el regionalismo es ahora la política de los Estados Unidos y no sólo una fase pasajera.”² Como señala el Subsecretario Aronson, “Si las áreas subregionales de comercio continúan desarrollando relaciones comerciales más libres, sentarán la base sólida sobre la cual construir la visión del Presidente [Bush] de un comercio libre a escala hemisférica.”³ A estas alturas es evidente que la Iniciativa es resultado de las necesidades estratégicas y económicas de Estados Unidos y del alto grado de condicionalidad asociado a su implantación.

¹ Banco Mundial, *Trade Liberalization and Economic Integration in Central America and the Caribbean*, Marburg, Philipps University, 1987.

² Weintraub, *Algunas notas para la negociación de un TLC entre México y los países centroamericanos*, CEPAL, 1991, p. 7.

³ *Idem*.

LA NATURALEZA DEL DILEMA INTEGRACIONISTA

El esquema integracionista precedente en Centroamérica tenía un sentido introspectivo; buscaba viabilizar el desarrollo regional aprovechando la demanda interna constituida por los grupos de ingresos medios y altos y manteniendo un alto grado de protección externa. Ese tipo de integración fue uno de los pilares de la estrategia de crecimiento de una ISI a la centroamericana; a un tipo de estrategia de crecimiento correspondía un tipo de estrategia de integración.

Ese estilo de crecimiento se agotó, y con él ese modelo de integración. Cualquiera que sea la estrategia de crecimiento que sustituya a la ISI, la forma de reinserción es determinante en el futuro de Centroamérica. Siempre lo fue, pero hoy es un factor crítico. ¿Por qué? Porque en la actualidad toda alternativa a la crisis es alternativa a la estrategia de desarrollo de la posguerra, en primer lugar al modelo de inserción internacional precedente; la estrategia neoliberal parte precisamente de esa premisa, absolutizándola. Y es que el patrón de inserción anterior ya es inviable; en realidad, Centroamérica agotó el dinamismo de éste hacia fines de los años sesenta y obviamente en los setenta; además, los cambios del sistema internacional imponen nuevas reglas.

Hay diversas respuestas posibles, una es la de tendencia neoliberal. Con la incertidumbre de su futuro económico y la certeza de sus costos sociales, es una respuesta, y es la respuesta hoy dominante. La dinámica oficial busca insertar a la región en las corrientes de la economía mundial mediante la adscripción al bloque de América del Norte, teniendo a Estados Unidos como agente coordinador y patrocinador.

La visión neoliberal arranca de la premisa de que la reinserción en el mercado mundial constituye el objetivo básico del sistema económico y, como se trata de exportar, la competitividad a nivel de los estándares de los países desarrollados es clave. El mecanismo para ello sería la apertura; en ella los procesos de integración subregional son *procesos* complementarios a la estrategia de apertura de los países centroamericanos.

De acuerdo con ello, el propio proceso integracionista sufre modificaciones de fondo. De una integración tendiente a fortalecer el proceso

de sustitución de importaciones, de la integración “introspectiva”, se pasa a una “integración orientada a terceros países en función de los mercados internacionales, para enfrentar la economía mundial en forma mucho más competitiva y organizada en bloques”, según el PAECA. En suma, se trata de promover una estrategia económica hacia fuera, de inserción conjunta en las nuevas corrientes del comercio internacional.

Ésa es la tendencia. ¿Cabe como alternativa el aislamiento? Hoy no sólo no es deseable sino que no es posible. El punto no es *si* insertarse, sino *cómo* insertarse. La interrogante es si existe sólo una manera de hacerlo y, por lo tanto, un solo tipo de integración posible.

Otra forma de insertarse, sin que ello nos convierta en extensión del mercado norteamericano, es crear un espacio regional para negociar con diferentes bloques; la clave es la acción integrada y un proyecto político soberano y democrático en el cual el crecimiento económico tiene como objetivo básico la “inserción” de las mayorías marginadas en el circuito económico, antes que la adscripción a bloques económicos.

Ello es posible por cuanto que el mundo todavía no entra a una etapa en la que los parámetros de inserción estén definidos, al menos por un periodo histórico; en tanto eso sea así, las contradicciones que conduzcan al reajuste definitivo estarán “cambiando las reglas del juego” en que se dan las relaciones entre Centroamérica y América del Norte.

Las inestabilidades y contradicciones del sistema internacional ofrecen no sólo límites y fuertes condicionamientos, sino que también generan oportunidades. Más allá de las valoraciones sobre los acontecimientos de la década pasada, ellas muestran la posibilidad de mantener márgenes de autonomía significativos, aun en condiciones extremadamente adversas. Pese a las diferencias entre los centroamericanos y la política de Estados Unidos para desarticular iniciativas que expresaron —con límites, incoherencias y contradicciones— una perspectiva regional relativamente autónoma, el disenso en y entre los países del Norte le ha dado resquicios a los centroamericanos para el diseño de sus propias prioridades.

A futuro, el aprovechamiento de esos resquicios puede hacer viables proyectos más equilibrados en términos sociales y nacionales.

Pese a la vulnerabilidad de la región, la voluntad y la habilidad centroamericana puede generar espacios de autonomía para enfrentar sus desafíos con diseños concebidos por y para Centroamérica.

Un concepto de desarrollo alternativo al modelo de crecimiento neoliberal supone una agenda de inserción alternativa y el desafío de levantar una propuesta integracionista alternativa al proyecto de integración neoliberal. Eso no significa que en ese empeño tengamos que hacernos cargo de las limitaciones del modelo integracionista del pasado. La crítica al proyecto actual no parte de la defensa de la antigua práctica (de la que los sectores mayoritarios siempre fueron críticos), sino de la búsqueda de un nuevo concepto.

Hoy todos son integracionistas. El punto no es *si* integramos, sino *cómo entender* la integración. Si visualizarla como una unidad hacia fuera, a expensas del fortalecimiento del aparato productivo regional, o ponerle límites a la apertura a terceros para generar una plataforma económica competitiva. Un símil puede ayudar a situar este punto, que es clave. Se trata de si asumimos el desafío económico externo como una empresa grande, sumando nuestros esfuerzos productivos, o como pequeños productores que medio se asocian para comprar insumos, negociar con los bancos y vender sus productos (si es que no nos peleamos por obtener alguna pequeña prebenda no extendible al vecino); en suma, si actuamos como una “unidad económica mediana” o si nos comportamos como una “cooperativa de servicios”.

Una política alterna debería definir dos ámbitos de problemas: la forma de abordarla (cómo y quién) y los contenidos (qué). Naturalmente, no es posible ni pertinente que hagamos una presentación exhaustiva de algo que en realidad debe ser tarea común de los agentes económico-sociales mayoritarios.

LA ESTRATEGIA DE MOVILIZACIÓN

Primero, es necesario sensibilizar a los actores sociales y a los grupos de presión de la sociedad civil sobre el significado del problema de la inserción y su importancia cardinal en la definición de políticas de desarrollo. Si no se entiende que este elemento desempeña un papel

clave en la conformación de los modelos de desarrollo, se corren dos peligros. Uno, que se acepten los requerimientos del “marco externo” en relación con el cual no hay más que una opción, la neoliberal (la “pragmática”). Dos, que no se tenga en cuenta suficientemente este elemento a la hora de definir estrategias de desarrollo y se construyan artificios que obvien un problema clave. En este mismo ámbito es necesario desarrollar la conciencia de que los acuerdos y las negociaciones tienen efectos de mediano-largo plazos que no son fácilmente reversibles. De allí que, por inocuos que parezcan, son muy importantes.

Segundo, es necesario movilizar a los actores sociales para exigir información transparente y oportuna que permita un conocimiento veraz y un debate público sobre ventajas y desventajas. Lo que se está firmando parece un secreto. ¿Cuántas personas han leído algún acuerdo marco?, ¿cuántos conocen el texto del acta Centroamérica-México? Es necesario mantener una “vigilancia social” sobre lo que están firmando, a veces con ligereza, nuestros gobernantes.

Tercero, es necesario movilizarse para que los gobiernos actúen con prudencia; negociar sin prisas, sin fechas límite o sujetas a calendarios electorales. Alberto Ortega, del derechista Partido Acción Nacional de México, ha sostenido que “la incorporación del país al comercio mundial debe ser resultado de un proyecto racional y prudente, elaborado con la intervención de todos los sectores productivos y regionales del país, que tengan como principal objetivo el interés y el bienestar de todos los mexicanos”.⁴ Parecen palabras dictadas por el sentido común y, es importante apuntarlo, por el interés lesionado de vastos sectores, no sólo de los trabajadores. En suma, se trata de pasar de la imposición improvisada a la concertación razonada.

Cuarto, es necesario promover los vínculos con América Latina, el Tercer Mundo y otros bloques, como forma de establecer balances que hagan cierto contrapeso a lo monodependencia. Eso supone explorar más las posibilidades que ofrece la integración con América Latina, como son, por ejemplo, las iniciativas subregionales del Mercosur y el Grupo Andino, que conformarán áreas de libre comercio hacia mediados de esta década.

⁴ *El Cotidiano*, núm. 41, México, mayo-junio de 1991, p. 20.

Quinto, como ya se señaló, hay que promover la negociación oficial de nuestros países como bloque, antes que bajo el principio de caso por caso.

Sexto, las organizaciones sociales y los partidos políticos deberían desarrollar las posibilidades de formular horizontalmente políticas alternativas sectoriales. Los empresarios y los grupos de trabajadores de los diversos países de Centroamérica deberían coordinarse para realizar propuestas conjuntas a los foros regionales, incluso y principalmente a las reuniones de presidentes.

Séptimo, es posible y necesario desarrollar la solidaridad y el contacto horizontal interregional, especialmente con los sectores de trabajadores y empresarios afectados por el neoliberalismo en Canadá, Estados Unidos y México.

LOS CONTENIDOS

El esfuerzo por construir un enfoque alternativo arranca de la voluntad de no convertir a Centroamérica en una extensión del mercado norteamericano. La alternativa es crear un espacio económico-regional para negociar los términos de una inserción alternativa a la neoliberal. Esto requiere de un concepto de integración que, a la par de potenciar la gestión externa, actuando en conjunto, fortalezca el aparato productivo de la región; éste debería poder solventar las necesidades del mercado interno ampliado y servir como base para explorar terceros mercados. Es la única vía para crear un espacio regional que permita entablar relaciones y negociar con diferentes agrupaciones.

La decisión política de impulsar un proyecto soberano es condición básica para construir un esquema diferente. Ella se expresa en gran medida en la política gubernamental, pero depende también de los esfuerzos que el conjunto de la sociedad realice para formular y presionar por opciones acordes con sus intereses; sólo la participación consciente y activa de los diferentes actores económico-sociales puede balancear las presiones externas a que son sometidos los gobiernos.

La soberanía implica cierto rango de autonomía económica y democracia. Sin duda, ésta no se favorece con las reformas de mercado

neoliberales, sino con una economía para las mayorías en que los mercados desempeñen un papel. Diseñar un programa de este tipo en Centroamérica es una tarea pendiente para los organismos de investigación, desarrollo y acción social, como los que conforman Concertación, pero sobre todo depende de la capacidad que tengamos de convocar a un rico trabajo con los actores sociales.

La estrategia centroamericana facilita la rápida apertura e integración al mundo del Norte; así, en breve, la onda neoliberal empuja la frontera de América Latina al sur del Darién. Este proyecto ha sido calificado por algunos como la "Gran Formosa" o un proyecto de subtaiwanización. Lo cierto es que los centroamericanos están logrando algo único en la teoría y en la práctica económicas: conciliar el ajuste neoliberal y la integración. ¿Cómo lo han logrado? Lo han hecho porque la integración de hoy es, aunque suene raro, en cierto sentido desintegradora. Bajo una retórica integracionista, a menudo bastante vacía e irreflexiva, hay una propuesta que no contempla la conformación de un espacio económico productivo común. Compárense al respecto los significados de los dos conceptos de integración del cuadro que aparece en la página siguiente.

Una visión estratégica del desarrollo y de la integración en Centroamérica debería tener como eje del crecimiento a la agroindustria, orientarse a satisfacer las necesidades de su población, la transformación de la estructura exportadora, así como producir beneficios equilibrados entre países, sectores económicos, agentes sociales y, en general, la población centroamericana.

La liberalización de mercados no implica cerrar las brechas económicas entre naciones; en consecuencia, un esquema integracionista diferente sostendría una desgravación más gradual y selectiva. Paralelamente, se debe contemplar un programa de inversión de fomento para determinadas áreas, así como programas de transferencia tecnológica que aseguren competitividad a determinados bienes; ello deberá permitir la reconversión de los sectores productivos de la región.

La filosofía que se ha expuesto permite proponer que la desgravación de Centroamérica en relación con terceros países o bloques transcurra en forma selectiva, sólo en determinados sectores cuando gracias a este programa integral se alcancen equivalencias en la pro-

<i>Integración neoliberal</i>	<i>Otro concepto integracionista</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Baja brusca de aranceles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libre comercio interno. • Arancel externo común. • Selectividad y gradualidad en la apertura.
<ul style="list-style-type: none"> • Contracción del aparato productivo integracionista y creación de áreas dinámicas focalizadas que se unen con segmentos del mercado externo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Uso del espacio económico centroamericano para atender las necesidades internas y como plataforma para acceder a terceros mercados.
<ul style="list-style-type: none"> • No existe complementariedad productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrolla cierta homogeneidad productiva.
<ul style="list-style-type: none"> • Reconversión industrial “retórica” o, en el mejor de los casos, incorporando en algunas industrias tecnología de punta. Eje manufacturero de exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reconversión industrial basada en: <ul style="list-style-type: none"> — Desarrollo humano. — Transferencia de tecnología. — Modernización del aparato productivo. — Eslabonamiento productivo vertical en el nivel de región. — Eje agroindustrial.
<ul style="list-style-type: none"> • Área de servicios común; énfasis en el sector financiero y de infraestructura, especialmente comunicaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Área de servicios común; énfasis en los servicios sociales, especialmente educación, ciencia y técnica.
<ul style="list-style-type: none"> • Asociación para la gestión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Asociación para la gestión.

ductividad del trabajo similares a las de los otros agentes signatarios, y no en dependencia a tiempos preestablecidos.

En términos de las diversas negociaciones extrarregionales, una estrategia de desarrollo e integración alternativa debería sostener, al menos, que cualquier acuerdo que se firme debe reafirmar explícitamente la soberanía. Ésta se debe expresar: *a*] en el derecho al multilateralismo en las relaciones económicas internacionales, y *b*] en la no condicionalidad de su ejecución, en términos de dar libertad al firmante para definir sus propias prioridades de desarrollo económica y social, así como reconocer la tolerancia a diversos regímenes políticos. Esto implica que Centroamérica no se adherirá a ningún bloque.

Otros “principios” que podría tener una posición alternativa en relación con la inserción-integración extrarregional son:

- El o los acuerdos deben tener en cuenta las diferencias de desarrollo relativo y la necesidad del fomento. Eso supone que se otorgue a Centroamérica *estatus* de “nación de menor desarrollo”.

- En el área comercial deberían poner énfasis en la desigualdad de los ritmos desgravatorios y el levantamiento de las barreras no arancelarias; en el establecimiento del principio de búsqueda de una balanza comercial equilibrada (sin superávit o déficit), más que la simple promoción del comercio, y en la igualdad de condiciones de las partes para resolver las controversias.

- Es pertinente incluir diversas cláusulas de tipo ecológico tendientes no sólo a preservar nuestros sistemas, sino también a desarrollar nuestros recursos naturales.

- Diversas cláusulas sociales pueden ser puestas en la mesa de negociación. Por ejemplo, aspectos de seguridad social, salud e institucionalidad laboral. Asimismo, es factible exigir que se aplique a los bienes que nos venden, al menos las mismas normas de protección al consumidor que las que imperan en el país de origen.

- Por último —y gracias al neoliberalismo, dado el nivel que alcanza y al que llegará la migración—, es indispensable incorporar en las negociaciones el tema de la movilidad laboral. La legalidad y los derechos humanos son un primer punto; a ello podría agregarse el desarrollo de programas de capacitación de la mano de obra para que acceda en mejores condiciones a un mercado más competitivo. Ello

permitiría, además, que la fuerza de trabajo esté en condiciones de absorber el *know how* y, eventualmente, de retransmitirlo en su país de origen.

RECAPITULACIÓN

En estas notas se ha sostenido que la integración actual es parte del paquete neoliberal de apertura, la cual se concibe como un medio básico del ajuste; la integración es un instrumento complementario de ella. Así, enfrentar ese concepto integracionista requiere de una visión alternativa de conjunto, pero el esfuerzo de construirla está en ciernes. Además, la integración no es un tema privilegiado en la agenda del movimiento popular; ello es así porque se lo ve desconectado, en el corto plazo, de las acuciantes preocupaciones de los sectores populares, de sus organizaciones sociales y de los pocos espacios intelectuales "alternativos". Por eso, el llamado a incorporarlo en la agenda es el mensaje más importante.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Mundial, *World Debt Tables 1989-1990*, 1990.

CEPAL, *Evolución de la integración centroamericana en 1990*, 1991.

CMC, *Boletín Estadístico Centroamericano*, 1988.

FMI, *Estadísticas financieras internacionales*, 1991.

SIECA, *Estadísticas seleccionadas de Centroamérica*, núms. 21, 22 y 23, 1989.

—, *Estadísticas macroeconómicas de Centroamérica 1984-1988*, julio de 1989.

PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS
DE CUBA CON AMÉRICA LATINA
EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACIÓN*

Julio Carranza

En este Seminario quiero referirme a otra dimensión sobre la situación actual y los desafíos que tiene la economía cubana hoy en día, sobre todo por el impacto recibido como consecuencia de los cambios en el orden internacional, que tiene que ver más con el tema de este Seminario consistente en las perspectivas de las relaciones económicas de Cuba con América Latina, entendiendo que uno de los desafíos es el de su reinsertión en el mercado mundial, que para Cuba —me parece— es un desafío con características muy especiales.

Todos los países están afectados por los cambios en el orden mundial, pero en el caso de Cuba se derrumbó el mercado alternativo que había construido durante 30 años. Además, como detalle adicional, que para algunos no tiene importancia a estas alturas de la historia, sigue siendo una economía férreamente bloqueada por el gobierno de Estados Unidos.

A pesar de que éste no es uno de los conceptos fundamentales que quiero presentar, me parece necesario hacer una pequeña síntesis de algunos aspectos de la situación actual de Cuba, pues sin estos elementos no se entendería el peso de lo que voy a decir después; es de-

* Transcripción de la intervención del autor, corregida para fines editoriales por la coordinadora del presente volumen.

cir, las relaciones con América Latina caerían en un contexto vacío y no se comprendería bien la dimensión del asunto. Por eso, repito, voy a hacer una breve síntesis.

LOS DESAFÍOS DE LA ECONOMÍA CUBANA

La economía cubana —repito— se encuentra frente a grandes desafíos provocados por cuatro problemas fundamentales: 1] un deterioro muy fuerte de sus relaciones con el mundo occidental en su conjunto, de 1985 en adelante; 2] un fuerte deterioro de sus relaciones con el campo socialista, sobre todo el ex campo socialista desde 1989; 3] el reforzamiento del bloqueo estadounidense desde la década de los ochenta y fundamentalmente en los últimos tres años, y 4] la economía cubana tiene serios problemas de eficiencia como aparato económico interno, ya no provocados por problemas exteriores sino por problemas de eficiencia en su funcionamiento.

Las características de estos cuatro problemas que presionan a la economía cubana son las siguientes:

Primero, en 1985 se produce en Cuba una fuerte afectación de la disposición de divisas para mantener el comercio con el mundo, sobre todo con el occidental, que es el sector con el cual la economía cubana intercambiaba divisas; esto se da por un conjunto de razones que no voy a explicar aquí por falta de tiempo, pero lo cierto es que en ese momento Cuba tuvo que asistir con mucha urgencia frente a sus acreedores para solicitar una renegociación de la deuda, ya que no existían condiciones para cubrirla en ese instante, repito, por la falta de divisas. La respuesta de los acreedores fue negativa y la respuesta inevitable de Cuba fue declarar una moratoria en el pago de servicios de la deuda, a lo cual respondió el mundo occidental con el cierre de créditos a Cuba.

A partir de 1986 las posibilidades de continuar un intercambio del tipo que Cuba había tenido hasta entonces con este mundo se limitaron mucho, y esto provocó que el país tuviera que reforzar sus relaciones con el campo socialista: del 60% de intercambio total se pasó al 87.3%. (Esto poca gente lo sabe, la gente piensa que las relaciones de Cuba con el campo socialista fueron muy fuertes desde la

década de los sesenta, y lo cierto es que no fue así a pesar de ser fuertes.)

Viene después el segundo problema, que es cuando ese campo, con el cual se habían reforzado las relaciones en una forma tan alta, entró en crisis a partir de 1988-1989 y se empezó a producir entonces un deterioro en las relaciones con un sector de la economía mundial que representaba para Cuba alrededor del 83% de su intercambio. Las crisis en los diferentes países socialistas, la desaparición del CAME y finalmente de la URSS, privaron a Cuba de los mercados alternativos que había construido, de los precios preferenciales que tenía en ese mercado, de los créditos fáciles y de la ayuda de todo tipo que se recibía desde ahí.

Es importante decir que las relaciones de Cuba con esta área, con el CAME y con la Unión Soviética, no fueron durante todos estos años una luna de miel, por llamarlo de alguna manera; fueron relaciones con problemas, conflictos, tensiones, incluso está claramente identificado y demostrado un proceso de deterioro en los términos de intercambio con los países socialistas en contra de la economía cubana, pero lo cierto es que a pesar de todos estos conflictos y de todos estos problemas, las relaciones con el CAME y el campo socialista tuvieron un balance muy favorable para la economía cubana y le permitieron disponer de recursos que no producía.

El tipo de financiamiento que recibíamos del CAME y de los países socialistas permitía que de año en año las importaciones de estos países se expandieran, el comercio creciera, aun cuando Cuba mantuvo un déficit comercial importante entre 1986 y 1989 (superior a los 2 000 millones de dólares); sin embargo, esto no fue obstáculo para que se mantuviera un intercambio bienal, específicamente con la URSS, de los productos fundamentales que ésta intercambiaba con Cuba, el más importante de los cuales fue azúcar por petróleo a precio convenio. Ésta fue la manera histórica como se desarrolló.

Además, de la URSS provenían otros 700 productos, algunos de ellos con un impacto importante en el proceso económico de Cuba; sin embargo, a partir de 1991 las importaciones de este tipo de productos, el petróleo incluido, cayeron al 50%, y durante 1992 se habían reducido todavía más; o sea, una contracción muy fuerte con un socio comercial que representaba el 70% del intercambio total.

El dato del combustible es obviamente muy estratégico para la economía cubana. En 1988 Cuba recibió 13.8 millones de toneladas de petróleo de la Unión Soviética; en 1990 éstas se redujeron a 10 millones, en 1991 cayeron de 8 a 6 millones y en 1992 fueron inferiores a los 6 millones, cantidad por abajo de la mitad de lo que necesita la economía cubana para poder funcionar en condiciones normales.

El tercer problema: el bloqueo estadounidense. En dos palabras, el bloqueo se ha reforzado hoy en día, se está legislando en el Congreso de Estados Unidos una ley que refuerza todavía más dicho bloqueo. No me refiero a los detalles, los invito a que busquen la información en la prensa y revisen allí sus características; es la llamada Ley Torricelli, que significa un reforzamiento fuerte. El componente nuevo que esta ley incorpora es el derecho de Estados Unidos a presionar con sanciones a terceros países que mantengan un nivel importante de relaciones económicas con Cuba; o sea, aquí hay un componente de extraterritorialidad. Ya no sólo se trata, aunque nunca se trató sólo de eso, de limitar el comercio e intercambio con Estados Unidos, sino de Cuba con el resto del mundo en la medida en que Estados Unidos pueda evitarlo. El costo, según los últimos estudios, de 30 años de bloqueo para la economía cubana es de aproximadamente 30 000 millones de dólares.

En cuarto lugar están los problemas de eficiencia de la economía interna que refería; estos problemas básicamente se expresan en que los indicadores de eficiencia en Cuba en los últimos años han caído por razones de diverso tipo. Obviamente tiene que ver el contexto internacional hostil, pero también los problemas de localización en la economía interna, que todavía no han logrado resolverse en el sentido de que se provoque o estimule un mayor nivel de productividad y eficiencia en el trabajo. Lo cierto es que en los últimos años —ya esto es de 1986— para producir lo mismo la economía cubana tiene que invertir una cantidad superior de recursos. Todos estos problemas combinados, donde obviamente los de más peso, los más importantes, los más difíciles son los del contexto internacional, han provocado la sistemática caída de la economía en los últimos años.

En 1990, que es el primer año en que la economía cae, la reducción del producto fue de 3.6%; al año siguiente la caída se estimó en

24.1% y se espera para 1992 una caída de más del 10% sobre los niveles anteriores, o sea que significa una más fuerte reducción en la actividad económica del país. Esto está combinado hoy en día (y se explica por lo antes expuesto) con fuertes desequilibrios internos en la economía cubana, consecuencia de un conjunto de otros factores como el estancamiento y finalmente la reducción de la producción y el sostenimiento de una política que tiene como objetivo fundamental no afectar los niveles de vida de la población en lo esencial ni generar desempleo en la medida en que sea posible.

De hecho, en el periodo 1986-1990, cuando la economía ya había entrado a una situación difícil, hubo que absorber a 670 000 trabajadores que entraban a la edad laboral; y éste es un problema que se mantiene porque en el periodo de 1990-1995 van a entrar 380 000 trabajadores más y, si se tiene una política contraria a la generación de un nivel de desempleo importante, no queda otra alternativa que producir una absorción ineficiente de esa fuerza de trabajo para emplearla de alguna manera y que no quede, digamos, desamparada o dedicada a cosas que no tienen que ver con los intereses de las sociedades. Pero esto generó numerosas fricciones en la economía, agravadas también porque, sobre todo en los últimos cinco años, se mantuvo un proceso inversionista a pesar de las restricciones, pero en gran medida destinado a inversiones de carácter no productivo.

La suma de todo esto ha traído como consecuencia un incremento en el circulante, calculado para 1991 en un exceso de aproximadamente 7 meses de salario (para 1992 no se ha hecho el cálculo, pero debe ser mucho mayor); esto obviamente tiene como consecuencia los fenómenos de indisciplina laboral, crecimiento del mercado negro y otras deformaciones en la economía con las cuales hay que lidiar hoy en día.

Toda esta situación presenta un gran desafío para una economía pequeña y subdesarrollada como la de Cuba, y esto obliga —quiero decirlo muy claro— a una redefinición estratégica de su desarrollo económico, puesto que el contexto ha cambiado y, por lo tanto, los presupuestos en la estrategia de desarrollo que había concebido el país tienen necesariamente que cambiar. Y en Cuba hoy en día esto es una claridad, o sea, no lo discute nadie o casi nadie porque, como se dice, si te lo dije no es lo mismo pero da igual. Siempre hay quien

discute todo, pero digamos que sobre esto hay consenso: hay que producir una redefinición estratégica.

¿Cuál es el tipo de redefinición estratégica, cuáles son las medidas y cuáles los tiempos? Sobre esto sí hay un gran debate en Cuba, y creo que no podría ser de otra manera puesto que la situación es especialmente complicada y por lo tanto las interpretaciones acerca de lo que hay que hacer son diversas, y siempre me estoy refiriendo a interpretaciones y opiniones de las personas que estamos en el terreno de la revolución. Por supuesto que también hay una interpretación sobre todo esto en Miami, o sea de los sectores que están en contra de la revolución, u otras agencias de Miami en el interior del país, que obviamente plantean otra salida a la situación, pero fuera de la revolución.

Como parte de esta redefinición estratégica se ha establecido el denominado Periodo Especial. Éste es el tiempo en que la economía cubana ha entrado en el proceso de crisis, creando y articulando la estrategia que le permita recuperar los niveles de crecimiento que tenía antes y volver a encauzar o enrumbar la economía en un proceso de desarrollo económico. Esa medida especial obviamente se da en un periodo de grandes restricciones en los terrenos económico y social y también de un tipo de atención que no conocemos en el terreno político.

En el nivel económico se plantean tareas simultáneas en tres direcciones: 1] ajuste de la economía (en las condiciones actuales de una disposición de recursos que, como dije, es bastante más reducida que antes); 2] una tarea de reinserción de Cuba en el mercado mundial, y 3] el desafío de producir una reorganización interna de la economía cubana, en función de mecanismos que permitan revertir favorablemente los indicadores de eficiencia económica.

Ahora, otra cosa que quiero advertir sólo de pasada, igualmente por razones de tiempo, es que estos desafíos en el terreno económico también están acompañados de desafíos en los terrenos político y social, porque como todos sabemos no existe un plan de fusión a la economía y otro de fusión a la política y otro donde está la sociedad, sino que todo esto se presenta mezclado. Y es importante que entendamos que cuando en Cuba se piensa en la rearticulación de la estrategia económica, hay que tener en cuenta que se tienen planteadas tensiones sociales y políticas internas y que el país está sometido a

una fuerte amenaza de agresión por parte de Estados Unidos, de manera que cada una de las medidas tiene que estar pensada, aun cuando son medidas económicas, en términos de la seguridad del país. Y todo esto, repito, exige un proceso de creación en el sentido de rearticular la estrategia económica, política y social.

Primero, regresando a la economía, que ha sido el eje central —al menos de esta apresurada intervención—, tenemos que el ajuste plantea reducciones y la búsqueda en tres niveles. Una búsqueda en el consenso social, fundamentalmente, recortando una cantidad de servicios sociales pero tratando de afectar en la menor medida posible —y de hecho se ha afectado muy poco— los servicios que constituyen parte de las conquistas sociales fundamentales de la revolución cubana; o sea que el pueblo siga disponiendo de niveles más eficientes y gratuitos de salud, educación y de los necesarios de seguridad y asistencia social. Pero otro tipo de servicios que tienen que ver con el gasto social, como el transporte, la construcción de vivienda y otra serie de gastos relacionados con éstos han sido reducidos de manera importante. Tengo cifras, pero me las ahorro por razones de tiempo.

Segundo, el consumo personal, que tiene que sufrir un ajuste, también ha sido reducido. Esta variable se ha tratado con mucho cuidado, obviamente porque es muy sensible desde el punto de vista político; según lo estimado ha habido hasta el momento (mayo de 1992) un ajuste de 15% en el consumo personal, pero lo más importante en este sentido es que se han pasado casi todos los productos que existen en el país a un *raiting* de racionamiento, garantizando que los escasos medios de consumo sean distribuidos de manera equitativa en el conjunto de la población, para que los costos de esta situación de crisis sean repartidos de manera equilibrada. Esto constituye un capital político importante.

Creo que la capacidad que Cuba ha tenido —y que sostiene— para poder resistir sin crisis política, manteniendo por el contrario el consenso del cual ha gozado históricamente la revolución, en una situación de crisis económica tiene que ver con una política en gran medida igualitaria en términos del reparto de los costos de la crisis. De todas maneras el igualitarismo en los términos en que lo estamos viendo hoy también plantea problemas desde el punto de vista econó-

mico, puesto que genera en algún sentido cierta desestimulación en el desarrollo mismo de la desarticulación, de modo que aun cuando constituya una necesidad, según estamos viendo, a la condición de crisis, es una política que tiene que ser relativizada en la medida en que se vaya produciendo una recuperación.

Finalmente está el problema de la inversión. Entre 1989 y 1990 ha habido un ajuste de 43% en el proceso inversionista rigurosamente controlado, porque la disposición para hacer inversiones está muy afectada, muy escasa, y el país tiene que analizar muy bien dónde coloca cada dólar y cada centavo de dólar de que dispone en una situación emergente como ésta, pensando sobre todo en los intereses del conjunto de la nación.

Hay una variable económica en la situación actual, que es la clave para la economía cubana: la capacidad exportadora del país, porque en una situación de cierre de crédito como en la que estamos, el país solamente puede comprar lo que sea capaz de vender en proporciones generales; digamos que, por lo tanto, es necesario sostener una política que garantice el mantenimiento efectivo de las exportaciones tradicionales e históricas, pero además una política inversionista que garantice lo que es fundamental en la estrategia de salida que se ha planteado la Revolución cubana, el crecimiento de los llamados sectores de punta, los nuevos sectores exportadores que deben garantizar una recuperación en la caída de los ingresos internos del país. Y por otro lado, también la política inversionista tiene que atender los problemas de la necesidad de sustituir ciertas importaciones en las que el país invertía muchos recursos, sobre todo en el terreno alimentario.

Las exportaciones no tradicionales clave en el caso de la economía cubana son, fundamentalmente: en primer lugar, la producción de medicamentos de base biotecnológica; en segundo lugar, la producción de equipos médicos computarizados, y en tercero el desarrollo de una fuerte industria turística. Son producciones para las cuales Cuba —por decirlo de alguna manera— produce con ventajas comparativas; o sea, es un tipo de producción que requiere relativamente pocos recursos naturales que Cuba no tiene, y, sin embargo, necesita de un alto componente de fuerza de trabajo altamente calificada que —esto gracias a la política educacional de 30 años de revolución— es

un recurso del cual Cuba dispone en cantidades suficientes: la cantidad de ingenieros, técnicos, químicos, biólogos que existe hoy en Cuba no tiene comparación, teniendo en cuenta sus proporciones, con la de ningún otro país del Tercer Mundo, y esto constituye el potencial económico más importante para el país.

Y este potencial no es obra y gracia de la naturaleza, como en otros casos en que a los países les tocan las minas de oro o los yacimientos de petróleo; el contar con un potencial de esa naturaleza es obra y gracia de la revolución que hace 30 años se está desarrollando en Cuba. Ahora, en términos concretos y a partir de los indicadores mencionados, estos sectores ha ido creciendo; también algunos de ellos generan problemas, pero en términos de los ingresos, de su objetivo fundamental, han crecido: el turismo, por ejemplo, en 1991 ingresó 400 millones de dólares, 600 millones en 1992 y para 1995 estamos esperando, según las proyecciones, un ingreso de 1 000 millones de dólares por este concepto.

Las cifras en exportación de medicamentos se manejan de manera muy discreta —porque éste es un sector en el cual la agresión estadounidense es muy fuerte para lo que son las importaciones cubanas—, pero según las averiguaciones que hacemos por ahí, para 1989 (que es la última cifra que he podido conseguir) se habían exportado 300 millones de dólares de medicamentos.

Ahora, las exportaciones tradicionales continúan siendo fundamentales; o sea que no creamos que Cuba está en un proceso de crecimiento en el que las exportaciones no tradicionales van a resolver las tensiones económicas en un plazo breve; esto no es así, todavía existe gran dependencia de las exportaciones tradicionales, sobre todo de azúcar, que sigue concentrando el 80% de las exportaciones cubanas. Obviamente esto es una situación que debe variar, pero si hacemos la comparación, hoy en día los productos dinámicos, o sea de los que hablé, solamente cubren el 10% de las exportaciones cubanas; esperamos que en tres años más, en 1995, estos productos dinámicos sean el 30% de las exportaciones, y esto es muy importante puesto que éstos sí son productos en expansión y parecen tener un futuro asegurado en el mercado mundial; dependería ahora de la capacidad de Cuba para desarrollarlos y comercializarlos, donde también hay un desafío no necesariamente resuelto.

De todas maneras, en un escenario de crecimiento adecuado de todos estos productos, la economía cubana debe funcionar con un nivel de importaciones muy restringido durante los próximos cinco años. He calculado que aun en el mejor escenario vamos a tener un nivel de posibles importaciones que está 40% por abajo de las necesidades mínimas de la economía. De manera que tenemos que pensar en una economía que va a tener que trabajar en estas condiciones durante un periodo relativamente importante.

Esto obliga a plantear una serie de medidas: mejorar la gestión del comercio exterior, buscar formas de renegociación flexible de la deuda que permitan abrir créditos, entre otras. Hay otro reto productivo muy importante, que considero fundamental en el crecimiento de la producción de estos deméritos; ahí se presentan una cantidad de problemas a los cuales no voy a referirme aunque sí mencionaré uno de ellos: el de la seguridad energética, o sea que no hay seguridad energética suficiente para una expansión productiva de la naturaleza que hace falta, y eso significa buscar formas alternativas de energía —en lo que ya se está trabajando—, pero ahí también hay un reto importante. Y finalmente hay un reto que tiene que ver con la necesidad de incrementar la eficiencia económica, y esto plantea una reorganización económica interna, como ya dije.

En el terreno de la sustitución de importaciones hay también un gran reto. Lo más importante que se está haciendo es el desarrollo de un programa alimentario que trata de disminuir la dependencia de la importación de alimentos que ha tenido Cuba, hasta este instante del 50%; o sea, del alimento que se come en Cuba un 50% se trae del exterior.

Ahora estamos obligados, porque no hay divisas, porque las que hay se necesitan para otras cosas y porque es necesario como un componente estratégico, a asegurar los niveles necesarios de alimentación de la población, y hasta por razones de seguridad política estamos obligados a desarrollar un programa de crecimiento de la producción agropecuaria en condiciones económicas muy difíciles. Una economía que había logrado el desarrollo de su sector agropecuario con un alto nivel de mecanización, de maquinización, hoy en día carece del combustible suficiente para mover las máquinas o de plata para traer los químicos necesarios para que produzca más la

agricultura. Sin embargo, en esas condiciones tenemos que hacer crecer la producción agropecuaria.

Esto ha implicado elevar el componente de fuerza de trabajo en la agricultura utilizando diferentes mecanismos, desde elevar los salarios a los obreros agrícolas hasta convocar a la población, mediante mecanismos de carácter político, a que se integre por periodos a las labores agrícolas. Ha sido necesario incorporar viejas técnicas en la producción, como los animales de tiro; ha sido necesario poner toda la inteligencia del país en estos sectores. Varios centros de investigación agropecuaria trabajan para generar fórmulas nuevas que permitan incrementar los rendimientos, y ahí han aparecido una cantidad de inventos realmente interesantes, que valdría la pena que ustedes pudieran revisar con cuidado un momento, pues nos han ido permitiendo incrementar sistemáticamente los niveles de producción agropecuaria.

De todos modos recuerdo que la producción agropecuaria en Cuba de alguna manera también tiene límites muy fuertes, puesto que más del 50% del área cultivable está dedicada a la producción azucarera, y ésa no se puede reducir más allá de ciertos límites, porque se estaría liquidando el sector que ofrece el 80% de los ingresos por exportación. Entonces, estamos obligados a incrementar, en condiciones muy difíciles, los rendimientos por hectárea en un sector de la economía que también está sometido a un desafío, en el cual se está trabajando de manera muy fuerte.

Otro componente es la apertura al capital extranjero. Había una política bastante agresiva por parte de Cuba. Este país revolucionario, socialista, que liquidó la inversión extranjera a principios de la Revolución y que ha sostenido una condena a lo que ha significado para los países, sobre todo de América Latina, la presencia de capitales extranjeros en los términos que se han establecido, ha tenido que recurrir ahora no sólo a la política de apertura a la inversión extranjera sino, yo diría, a una política agresiva de apertura a la inversión extranjera, o sea buscando inversión. Y esto responde a una necesidad y no obviamente a un cambio en la concepción. Hoy Cuba dispone de una infraestructura industrial bastante grande para un país de sus dimensiones, resultado de 30 años de inversión fuerte; cuenta con una infraestructura física, que es otro de sus grandes potenciales,

y con una fuerza de trabajo altamente calificada, lo que constituye los potenciales fundamentales de la economía cubana.

Sin embargo, sus potenciales no se mueven si no tienen otras cosas de las cuales carece hoy en día la economía cubana, fundamentalmente capitales para importar las materias primas y los recursos necesarios para mover esa industria; tecnologías avanzadas para modernizar algunos sectores de la industria y hacerlos competitivos, y mercados asegurados en el mundo para vender lo que se produzca. Y precisamente la búsqueda de tecnología, capital y mercado para mover la infraestructura industrial física y la fuerza de trabajo calificada es la razón por la cual se produce una apertura al capital extranjero, porque solamente en el capital exterior se pueden encontrar los recursos para lograrlo; y esto obviamente hay que hacerlo respondiendo a las leyes del capital internacional, que son las leyes de la rentabilidad, o sea que el país ha tenido que abrir una política de inversión extranjera que le garantice suficientes niveles de rentabilidad para que el capital asista y le permita incorporar los recursos necesarios para desarrollar la economía.

Aquí es donde hay gran peligro. Como Alonso* dijo: "los peligros están a la vista", y no los podemos subestimar ni reducir. Obviamente se plantea una cantidad de problemas que en Cuba se tratan de reducir en la medida en que quien negocia con el capital extranjero es el Estado, o sea que obviamente no hay en Cuba una relación de efecto privado con el capital extranjero, sino que es el Estado revolucionario, el Estado popular, representante de los intereses de la nación, quien negocia los términos de la inversión con el capital extranjero. Se trata de reducir los impactos negativos que aún existen sobre nuestra economía, que no están excluidos, y avanzar por un camino donde probablemente se van a presentar muchos problemas en el futuro, pero que inevitablemente tenemos que asumir.

Ahora, en todo esto, y ésta es la última parte de la exposición, ¿qué papel desempeña América Latina? América Latina forma parte del reto de la inserción de Cuba en el mercado mundial. Hay un conjunto de razones que le concede a América Latina una importancia

* Investigador del IIEC que presentó la ponencia "Reestructuración del capital en los principales grupos empresariales mexicanos", publicada en este volumen.

especial para Cuba, y estas razones no sólo son económicas, sino también políticas.

CUBA Y AMÉRICA LATINA

América Latina es, en primer lugar, el entorno natural de Cuba; en segundo lugar tiene vínculos políticos y culturales históricos con Cuba; tercero, ha habido históricamente una vocación latinoamericanista en la Revolución cubana, y cuarto, en Cuba hay un conjunto de intereses comunes con los países de América Latina frente a la política hegemónica de Estados Unidos. Éstas son razones por las cuales América Latina constituye un área de importancia, o al menos desde Cuba se le concede una importancia fundamental.

Estados Unidos, como ustedes saben, ha tratado históricamente de aislar a Cuba del resto del continente. Cuba fue expulsada de la OEA en 1960, hubo una ruptura de relaciones diplomáticas por parte de todos los países de América Latina, con honrosas excepciones como la de México con la Revolución cubana en esos primeros años de la década de los sesenta. En 30 años la situación ha cambiado, o sea, ha cambiado relativamente; hoy Cuba tiene relaciones diplomáticas con la mayor parte de los países de América Latina; sin embargo, aun cuando esa condición formal ha cambiado, sigue habiendo un esfuerzo estadounidense por limitar o aislar a Cuba del continente latinoamericano.

Cuba, en su esfuerzo por reinsertarse en América Latina, sobre todo en el terreno económico, ha declarado en varias ocasiones, como lo hizo la representación cubana en la Cumbre de Guadalajara, que en función de garantizar o estimular esta relación con América Latina estaría dispuesta —cosa que ha estado practicando— a otorgar condiciones preferenciales y privilegiadas a los países y capitales latinoamericanos.

Sin embargo, y aquí voy a empezar desde lo concreto, existen en el terreno económico obstáculos que entorpecen un crecimiento significativo de las relaciones económicas de Cuba con América Latina. En primer lugar, y tengo datos muy concretos, se parte de niveles muy bajos, inferiores al 6% del total; o sea, del crecimiento relativa-

mente importante que ha habido en los últimos años América Latina constituye una proporción muy baja de intercambio en Cuba, y no porque Cuba sea una economía pequeña en términos latinoamericanos.

Quiero dar un dato que mucha gente no tiene: en 1988 Cuba fue el sexto país exportador y el cuarto país *importador* de toda América Latina. Cuba no es cualquier economía en términos latinoamericanos; si excluimos a los grandes países como México, Brasil, Argentina y Venezuela, el resto de los países presentan indicadores económicos donde Cuba tiene un peso relativamente importante. El problema entonces, repito, no es de potenciales sino de que las relaciones de Cuba se contuvieron durante estos 30 años, no porque nos hayamos escondido, pero se contuvieron, y América Latina tuvo un peso de menor importancia. Además, ese 6% aproximado se realiza de manera muy concentrada, fundamentalmente con Argentina y México.

La segunda dificultad es que el grueso de los fondos exportables de Cuba no son complementarios sino competitivos con los de América Latina. El crecimiento de las relaciones en el futuro debe apoyarse en exportaciones no tradicionales; sin embargo, estas exportaciones son todavía hoy una parte muy limitada de los productos cubanos exportables. De manera que al ser la parte fundamental de los fondos exportables competitivos, la relación con América Latina no nos plantea una reorientación de las exportaciones sino la creación de un potencial nuevo, y esto tiene que ver con lo que decía antes, o sea, con la necesidad de expandir la producción y la comercialización de las exportaciones no tradicionales, lo que multiplica los importantes desafíos que tiene Cuba en su proceso de reinserción internacional.

El tercer problema está relacionado con esos productos no tradicionales, pues aunque América Latina no los produce —y en esa medida la economía cubana encontraría niveles de complementariedad—, sus mercados están saturados por este tipo de productos producidos por las transnacionales. Éstas penetraron los mercados latinoamericanos en el terreno de medicamentos de origen biotecnológico, equipos médicos y otros, lo que nos plantea la necesidad de vencer en esos mercados la competencia de las grandes empresas transnacionales, que son las que controlan estos mercados. Y éste es otro reto y otra dificultad importante.

En cuarto lugar, la capacidad importadora de América Latina está muy afectada como consecuencia de la crisis.

En quinto lugar, el arrastre de las deudas que Cuba tiene con varios países de América Latina limita la posibilidad de importar. Cuba tiene una deuda relativamente importante con países como Argentina, México, Venezuela y Brasil que es necesario resolver de alguna manera para desbloquearla y llegar a un mayor nivel de intercambio.

La sexta dificultad u obstáculo está en el avance de América Latina en un proceso de integración subordinado a Estados Unidos, según se ha discutido en este Seminario, y en el que no me voy a extender por razones de tiempo.

Y en séptimo lugar están las presiones políticas de Estados Unidos para limitar las relaciones de Cuba con los países de la región.

De manera que si tenemos en cuenta estas siete dificultades, vemos que el futuro de las relaciones económicas de Cuba con la región debe darse en el contexto de estos problemas y de estas dificultades.

Y en mi opinión, estas condiciones impiden que en los plazos inmediatos América Latina se convierta en un espacio central del proceso de reinserción de Cuba en el mercado mundial. Afirmaciones de este tipo siempre producen polémica en Cuba, pero yo estaría dispuesto a discutir con los datos, la fuerza, digamos, de esta realidad.

Ahora, esto no impide el hecho de que sea necesario buscar formas que permitan disminuir el impacto de estas dificultades e ir creando las condiciones que favorezcan de alguna manera la relación con el continente. Creo que América Latina, en términos económicos y políticos, es estratégica para Cuba, y que es adecuada la política de buscar el incremento tendencial de relaciones con ella. Lo que estoy diciendo es que existen obstáculos que no permiten que ese proceso se lleve a cabo de manera inmediata.

Creo que el proceso de reinserción de Cuba en el mercado mundial pasa todavía por un periodo en el cual las relaciones con los mismos países socialistas, por razones estructurales, tienen un peso importante; se trata de la velocidad con la que debemos ir cambiando nuestra realidad, pero una realidad que hay que tener presente.

De hecho, en la búsqueda de este esfuerzo por limitar los obstáculos, el gobierno cubano, repito, ha declarado que con el propósito de

facilitar su integración con la región otorgaría condiciones preferenciales a los países con capitales de la región.

Las mayores posibilidades, como dije, se presentan en los sectores de punta y también en el turismo. Está creciendo la cantidad de turistas procedentes de América Latina, sobre todo de países como México, Venezuela y Brasil; también Chile últimamente ha estado enviando cantidades de turismo relativamente importantes, para los términos latinoamericanos.

Otro potencial considerable, en función de un crecimiento en las relaciones de Cuba con América Latina, está en la capacidad de entregar, en ciertos sectores, asistencia técnica y servicios médicos; capacidad que tiene Cuba como no la tiene ningún otro país de América Latina, y esto es importante si entendemos que ésta es un área donde América Latina tiene muchísimos problemas que resolver.

Y también hay otros sectores donde Cuba puede incrementar sus relaciones, incluso, por poner un ejemplo, en la asesoría deportiva: a ver si contribuimos en algo a que la participación de América Latina en los eventos internacionales sea un poquito más alta que la que ha tenido hasta ahora.

Ahora es necesario buscar la forma de penetrar los mercados con los nuevos productos, buscar formas flexibles que permiten modificar la función deudora de Cuba frente a algunos países de la región, desarrollar fórmulas de comercio compensado que permitan intercambios sin tener evasión de divisas, desarrollar inversiones conjuntas y, vuelvo a lo mismo porque esto es como una obsesión, otra necesidad es la de incrementar los niveles de eficiencia en la economía cubana.

En relación con los esquemas de integración vigentes, Cuba es miembro observador de la ALADI desde los años ochenta, y ha tenido contacto con el Caricom, así como convenios de alcance parcial con varios países de la región. Sin embargo, aun con la relación con estas estructuras —estructuras de integración que deben mantenerse y reforzarse—, hay que tener presente que hoy en día están supeditadas a las políticas económicas neoliberales y a la propuesta de integración subordinada a Estados Unidos, razón por la cual debemos prever desde Cuba, y eso ya es otro debate, el peligro —no digo que esto implica temor al reforzamiento de la relación con el continente— de

que nos estemos integrando en una zona económica dominada por Estados Unidos, lo cual podría incrementar la influencia indirecta de ese país sobre la economía cubana.

Cuando la intención de Estados Unidos en relación con la Revolución cubana ha sido hasta este instante permanentemente de carácter subversivo, entonces concederle determinada capacidad de influencia o control sobre variables de la economía, meternos en un mundo liderado y hegemonizado por Estados Unidos, es un peligro que no podemos evitar pero sí tener en cuenta para no meternos en esta relación de una manera ingenua.

Ahora, el propio modelo neoliberal y la transnacionalización de la economía generan complejos conjuntos de contradicciones, que potencialmente podrían en el futuro producir conflictos en América Latina que condujeran a cambios favorables en los actuales procesos de integración, en el sentido de una menor subordinación a Estados Unidos y, por lo tanto, más consecuentes con los intereses de Cuba. Digo que esto es una posibilidad por el nivel de contradicciones que albergan los procesos económicos y sociales hoy en día en América Latina.

Pero a pesar de que esto es una posibilidad, como se ha dicho aquí no parece ser un escenario posible, al menos en el mediano plazo, o sea que lo más probable es que la situación de dominio de las políticas neoliberales y del avance de una propuesta de creación, bajo la forma que sea, de un área económica dominada por Estados Unidos es el escenario que se mantendrá con mayor seguridad. Por lo tanto, Cuba parece estar obligada a moverse también en América Latina, durante un periodo relativamente importante, en un contexto complejo y en muchas ocasiones hostil, como una y otra vez lo demuestran los diferentes foros políticos internacionales donde se discute la cuestión cubana.

Esto exige de parte de Cuba el diseño de una política económica hacia la región, bien articulada y coherente con el marco en el cual se desarrolla. Y aquí también, en el ejercicio de su política económica exterior, hay un desafío para la Revolución cubana.

En conclusión, yo diría que en términos económicos y sobre todo políticos, el tema de la integración de América Latina y de la relación de Cuba con ésta tiene una importancia estratégica para el futu-

ro de todos los países de la región. Por esta razón creo que también es fundamental el aporte y la modesta influencia que pueda realizar Cuba en los eventos del gobierno y en los foros políticos y académicos donde este tema se someta a debate, pues este problema de tratar de avanzar hacia un tipo de integración que esté más en función de los intereses de los pueblos latinoamericanos es un problema o un tema fundamental para la Revolución cubana, donde hoy en día debe realizar y ejercer de manera destacada el carácter latinoamericanista y antiimperialista de su política exterior.

SEGUNDA PARTE,
MÉXICO Y LA INTEGRACIÓN
LATINOAMERICANA

MÉXICO: LA INTEGRACIÓN CON AMÉRICA LATINA, ¿ALTERNATIVA VIABLE?

Fernando Carmona

“[...]la solidaridad de los pueblos de América, descansando en la soberanía de las naciones [...] es una fuerza inquebrantable, animada de un nuevo espíritu que tiende hacia la emancipación del hombre y el logro de generosas aspiraciones colectivas”.

*Lázaro Cárdenas (1940)**

Cada país y pueblo tiene sus propias especificidades determinadas por la historia y la geografía. México, bañado por dos océanos y por el mar Caribe, limítrofe de Estados Unidos y Centroamérica y vecino próximo de Cuba y otros países antillanos —caribeños recién salidos del coloniaje para incorporarse a las “comunidades” inglesa y francesa—, con una multivaria y vieja cultura y un largo batallar por su soberanía e independencia, si bien comparte rasgos económicos esenciales con los demás países de nuestra América, presenta peculiaridades relevantes desde el punto de vista del temario del presente Ciclo Internacional.

* “Discurso del Presidente de la República en Dolores Hidalgo, Gto., 15 de septiembre de 1940”, en *Palabras y documentos públicos de Lázaro Cárdenas. Mensajes, discursos, declaraciones, entrevistas y otros documentos*, México, Siglo XXI, 1978, vol. 1, p. 443.

Sin olvidar la prolongada estabilidad política mexicana, por su ubicación y su dimensión demográfica y territorial; por la diversidad, cuantía y facilidades para la explotación de sus recursos naturales y el fundamental beneficio para el capital privado —incluso el petróleo nacionalizado—; por su numerosa burguesía que comprende una o dos generaciones empresariales relativamente amplias de una fracción “moderna”; por su abundante fuerza de trabajo asalariada, en su mayoría joven, con grandes sectores experimentados en actividades tecnificadas y de bajo y en la última década abaratado precio; por el volumen y variedad de su producción primaria e industrial, la magnitud de su mercado interior y exterior y de la inversión extranjera directa, indirecta y en los últimos dos años también (y voluminosamente) “en cartera”, así como por sus niveles relativos de integración económica *interna*, puede decirse que México es una pieza importante del Tercer Mundo capitalista subdesarrollado en los contradictorios procesos de reestructuración y refuncionalización en marcha, esto es, de integración de la economía y los mercados nacionales y mundial, impulsados desde las metrópolis del capitalismo contemporáneo.

Aunque se observan tendencias definidas, las relaciones sociales internas y externas constituyen una constelación de cambiantes contradicciones, tanto más en estos años de rápidas mutaciones planetarias. El interés —o el apetito— por la economía mexicana no es sólo de los empresarios nacionales sino también del capital transnacional, en primer lugar el estadounidense que busca afianzar su dominación y hegemonía sobre su zona de influencia “natural” en el continente americano. Tampoco es ajena a los trabajadores y al pueblo todo. Y por aquellas mencionadas características, objetivamente, más allá de la retórica de los últimos seis sucesivos gobiernos mexicanos en favor de la integración latinoamericana, que no ha impedido un desarrollo en dirección contraria desde hace medio siglo, México es un país que pudiera llegar a cumplir un papel significativo en un esfuerzo integrador latinoamericano mínimamente autónomo, *independiente*.

Prácticamente todo lo vertido en las seis sesiones anteriores de este Ciclo tiene pertinencia desde este ángulo. Claro está que mucho de lo ya planteado, sobre todo por los colegas mexicanos, se refiere en concreto a México, y en esta última sesión se prevén tres ponencias específicas sobre la reestructuración del capital, la agricultura y la

industria de este país en el marco del actual proceso de cambio mundial. De mi parte trataré de abordar algunos aspectos que pudieran considerarse para apreciar la viabilidad de una integración preferencial y consciente de México con Latinoamérica, no en los términos que marcan las metrópolis del sistema, sino como una alternativa al desarrollo desigual, desnacionalizador e injusto de la última década.

MULTILATERALISMO DERROTADO, BILATERALISMO TRIUNFANTE

Hay un plano de las relaciones internacionales, el *diplomático-político*, que si bien no examinaré tampoco se puede separar del tema de la integración. México, o mejor dicho el Estado mexicano es desde 1990, como se sabe, el primero de nuestro subcontinente con el que Estados Unidos y Canadá, es decir, dos Estados miembros del Grupo de los Siete, negocian un Tratado de Libre Comercio. Esta negociación es un resplandeciente ejemplo del triunfo del *bilateralismo* en las relaciones internacionales, en nada ajeno a la estrategia global marcada por el Consejo de Seguridad Nacional estadounidense, que se condensa en la llamada Iniciativa para las Américas.

Pero asimismo está desde un principio incorporado a los intentos integradores *multilaterales* de la ALALC y la ALADI, a la formación del SELA y de la OLADI, vinculado a la integración centroamericana y es copatrocinador del Pacto de San José. En el plano bilateral ha suscrito un TLC con Chile y avanza en igual sentido con Colombia y Venezuela. Y en el multilateral, ha sido participante en las reuniones de Cartagena y de Quito, integrante del Grupo de Contadora y del de Río, miembro del Grupo de Los Ocho y, además, convocante de la primera Conferencia Iberoamericana con motivo de *Los Quinientos Años*.

Cada vez se diferencia menos su política económico-diplomática de la de otros Estados latinoamericanos. Si bien, de nuevo en el plano multilateral, el estado mexicano es uno de los iniciadores de la UNCTAD y del debilitado Grupo de los 77, y desempeñó su papel en la aprobación a mediados de los años setenta de un Nuevo Orden Económico Internacional por las Naciones Unidas, que pronto probaría ser qui-

mérico y, sobre todo, en una Carta de Deberes y Derechos Económicos de los Estados, que siguen invigentes por la poderosa ofensiva de los consorcios y los Estados capitalistas metropolitanos desde esos mismos años, como la mayoría de los Estados de Latinoamérica no pasó de ser un simple observador en el Movimiento de Países No Alineados. Y pese a ser un exportador de petróleo crudo sólo superado por Venezuela en el continente americano, a diferencia de este país y de Ecuador nunca ha formado parte de la OPEP.

Cumplido miembro del FMI y del Banco Mundial desde la creación de tales organismos en 1944, el Estado mexicano lo es también de las reglas y de las “condicionalidades” neoliberales impuestas por el capital financiero internacional del que aquéllos son un eficaz instrumento, aceptadas con diligencia y por su propio interés por las fracciones más poderosas de las clases dominantes-dominadas de nuestro país. Hace un lustro acabó por incorporarse al GATT, del que permaneció fuera durante 40 años, recientemente formalizó un nuevo acuerdo marco —ahora de “tercera generación”— con la Comunidad Económica Europea, y no ha dejado de procurar el incremento de sus relaciones económicas con Japón y la Cuenca del Pacífico.

En la presente reflexión tomo en cuenta esas contradictorias pero, si bien se ve, congruentes vinculaciones diplomáticas, políticas y económicas conforme a la institucionalidad, el derecho y la práctica internacionales. Su congruencia estriba en que, al fin y al cabo, esa maraña de relaciones resiste pero no antagoniza con la abierta por el capitalismo monopolista contemporáneo a los países como los nuestros, atrasados, dependientes de las metrópolis del sistema, por supuesto no sin contradicciones secundarias entre algunas fracciones del capital nacional y el trasnacional y más bien real o potencialmente antagónicas de las masas trabajadoras con ambos.

Una, entre otras consecuencias y como un saldo del último decenio de intensificada crisis, es que el Estado mexicano, como otros de nuestra América, durante largo tiempo firme defensor del multilateralismo en las relaciones internacionales, se ha rendido a las negociaciones bilaterales impuestas por las metrópolis del capital, cuestión ésta de no poca monta para el avance hacia una integración latinoamericana independiente.

LA CRECIENTE INTEGRACIÓN MEXICANA AL NORTE

Se precisa ir al trasfondo estructural de estas relaciones. En primer lugar, la de México es una de las economías más transnacionalizadas de la ya transnacionalizada América Latina. Con un producto nacional del orden de los 270 000 millones de dólares (mmd) en 1991 y un comercio exterior de bienes de unos 55 mmd,¹ en estos momentos registra inversiones extranjeras acumuladas quizá cercanas o mayores a 140 mmd: *directas* de alrededor de 35 o 36 mmd (con activos en el país y ventas totales dentro y fuera del mismo mucho mayores) e *indirectas* de 95 o 97 mmd (el saldo no pagado de la deuda externa pública y privada llegó a superar los 105 mmd en 1988), amén de lo invertido en la bolsa de valores: unos 12 000 o 13 000 millones de dólares.²

Las empresas subsidiarias y filiales de los consorcios conglomerados transnacionales enraizadas en el país figuran entre las más grandes y expansivas, son ellas las que realizan más de la mitad del comercio exterior de *manufacturas* (más bien, digo de paso, *mecanofacturas*), mientras que buena parte de la infraestructura vial, energética, agrícola y aun urbana del país y de las principales empresas privadas y ex o todavía estatales, se han financiado y son o fueron deudoras del capital extranjero.

Los gastos del turismo y las transacciones en la frontera con el vecino del Norte, las remesas desde ese país de los trabajadores mexicanos documentados e indocumentados, el financiamiento externo a corto plazo de buena parte de sus operaciones de comercio exterior, la cada vez mayor incorporación de equipos y tecnología importada en las más diversas actividades, todo esto y más son indicios, a la par que de la internacionalización, de una economía más y más vinculada a la exterior, también de una que se integra cada vez más al articular sectores, zonas y actividades productivas, financieras y comerciales, tanto en sí misma como, subordinadamente, al mercado mundial, en particular a la economía estadounidense.

¹ Banco de México, *Informe anual, 1991*, México, 1992, pp. 16ss, así como cuadros de los Anexos.

² Cálculos con datos de diversas fuentes (INEGI, Secofi, *El Mercado de Valores* y otras).

En efecto, es un lugar común que alrededor de siete décimas partes del comercio internacional mexicano se realiza con Estados Unidos, y que más de tres quintos de la IED se origina en ese país, un 85% o más, invertida en la industria de cuyo capital las trasnacionales estadounidenses representan casi un cuarto del total, y en la floreciente industria maquiladora en la que las mismas quizás hoy poseen 70% o más del capital y un porcentaje mayor del valor agregado anual.

Menos conocido es que el grueso de la muy crecida exportación industrializada a Estados Unidos pertenece a las propias trasnacionales automotrices, químicas y otras de esta nación. Incluso una parte fundamental de la deuda exterior mexicana de cerca de 60 mmd con la banca privada internacional (total éste que es el 28% del latinoamericano-caribeño)³ se debe a la estadounidense; el más alto porcentaje del turismo en México y del financiamiento a corto plazo, y prácticamente la totalidad del gasto de los visitantes a nuestra frontera o de las remesas de braceros —como del dinero del narcotráfico y del contrabando, los alimentos y productos “chatarra”, o el SIDA— provienen de la potencia vecina.

Desde luego, después de esa imbricación económica con la economía estadounidense sigue en importancia la existente con el resto del primer mundo: con la Comunidad Económica Europea, principalmente con las cuatro potencias que son parte del Grupo de los Siete (Alemania, Francia, Gran Bretaña e Italia y además España) y otros países del viejo continente, que fue secularmente la principal en el comercio exterior mexicano hasta el comienzo de la segunda guerra y ahora representa apenas un quinto del comercio total con Estados Unidos,⁴ así como con Japón.

El comercio mexicano con Latinoamérica, para no hablar de otras insignificantes transacciones financieras, turísticas y de diversa índole, es muy pequeño e incluso ha descendido desde los años ochen-

³ “Status of active foreign credits of the United States Government. World Debt Tables”, 31 de diciembre de 1991, tomado del boletín de información *Coyuntura Nacional e Internacional*, IIEC-UNAM, 29 de abril-5 de mayo de 1992, tabla en p. 18.

⁴ Cf. F. Carmona, “La Europa del 92. ¿Es posible la diversificación económica mexicana?”, en *México Internacional*, año 3, núm. 28, México, diciembre de 1991, pp. 14-17.

ta, para mantenerse, por ejemplo en lo referente a sus exportaciones, alrededor de un 7% de su comercio total.⁵

La integración económica internacional de México, pues, como la de las otras naciones latinoamericanas, es con el Norte, con los capitales monopolistas trasnacionales y las economías de los países desarrollados; pero ninguno en nuestro subcontinente es tan dependiente de Estados Unidos, de una sola potencia, como mi país. Ni Centroamérica, las Antillas y el Caribe juntos, ni una nación sudamericana de la magnitud de Brasil o el total de las reunidas en el Pacto Andino, alcanzan la condición de México como "tercer socio" comercial de dicha potencia.

Desde 1970 sólo la pequeña República Dominicana y Haití han superado en algunos años los porcentajes mexicanos de participación en su comercio con la gran potencia de América y el mundo, pero sus totales respecto a la correspondiente exportación mexicana a Estados Unidos casi no cuentan (el 4.6 y el 1.1%, respectivamente, de las ventas de México en 1989).⁶ Y en estos dos decenios las exportaciones de Argentina a Estados Unidos pocas veces rebasaron el 10%, las de Colombia el 30% y las de Venezuela, básicamente de petróleo y en forma ocasional, el 50%, en tanto que las de Brasil han sido del orden del 25% o menos.

También es necesario señalar que en Centro y Sudamérica, no importa cuán modesto pueda todavía ser, es bastante mayor el comercio con los propios países latinoamericanos que el que México practica (en algunos países superior al 15, al 20 o más, en vez del modesto ya indicado 7% mexicano). Sin duda éste es un hecho relevante que imbrica objetivas desigualdades, desniveles, capacidades y complementariedades recíprocas, con decisiones subjetivas. Considérese tan sólo que el comercio intrarregional de la CEE alcanza el 60% de su enorme exportación total de más de 1.2 billones de dólares anua-

⁵ Berenice Ramírez López, *Las relaciones económicas de México con América Latina. 1970-1990*, México, IIEC-UNAM, colección La Estructura Económica y Social de México, 1991, cuadro 5, p. 41.

⁶ Jaime Estay Reyno y Jesús Rivera de la Rosa, "Las relaciones comerciales de Estados Unidos con América Latina y México durante la década de los ochenta", en *Documentos de Trabajo*, núm. 35, México, Fundación Friedrich Ebert, 1991. Cálculos con base en el cuadro X, p. 133.

les (el del norte de América, incluido México, el 40% y el de la Cuenca del Pacífico el 16% de sus respectivos totales).⁷

En el mayor comercio intralatinoamericano de aquellos otros países de nuestra América se condensan algunos avances, sin duda limitados pero advertibles, de anteriores procesos vinculados al Mercosur centroamericano, la ALALC, la ALADI y el Pacto Andino, así como al general crecimiento y diversificación económica de estas naciones, y al mismo tiempo dan pie y han empezado a responder, naturalmente desde el subdesarrollo dependiente y transnacionalizado —es decir, también de manera limitada y sólo en parte autónomo— a los renovados procesos subregionales de integración de los últimos años (un ejemplo del avance posible, aunque entonces aún más estrecho, es el de que a dos décadas de los acuerdos integradores, en 1979 la exportación intrarregional de bienes industrializados alcanzó el 84% del total respectivo en Guatemala, más del 90% en Costa Rica, El Salvador y Nicaragua, el 65% en Colombia y el 84% en Ecuador; en Argentina fue el 46%, en Brasil el 35% y en México el 24 por ciento).⁸

DIALÉCTICA Y CONTRADICCIONES DE LA INTEGRACIÓN “RUIDOSA”

No menos indudable es que hoy por hoy el gran atraso relativo de México en sus relaciones comerciales con nuestra América es un gran obstáculo —sin embargo, en la dialéctica de la historia, no fatal, inamovible y para siempre— para el objetivo de una genuina integración latinoamericana, esto es, que no sea sólo la que se desenvuelva dentro de los cauces del interés transnacional.

Detrás de este hecho están los factores estructurales que antes resumí, por los cuales la que durante decenios fue una integración “silenciosa” se volvió estruendosa en los años ochenta, al deslizarse el país durante largos años previos por la pendiente “desarrollista” de los cada vez mayores déficit presupuestales y comerciales así como

⁷ *Ibid.*, cuadro I, pp. 122-123.

⁸ Alfredo Guerra-Borges, *La integración de América Latina y el Caribe*, México, IIEC-UNAM, 1991, pp. 44-45.

de endeudamiento externo, algunas tenues concesiones a las masas de asalariados, capas medias y demás, y sobre todo, abultadas y crecientes al capital monopolista nacional y extranjero.

El anuncio del quiebre de aquella estrategia fue el fin del *boom* petrolero de 1978-1981 con la caída del precio internacional de éste a mediados de 1980 y la recesión de las metrópolis. El FMI, el Club de París, el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, la oligarquía financiera internacional en pleno entró en acción cuando el país ya no pudo cubrir el servicio de la deuda externa en agosto de 1982. Empezó entonces, sobre todo a partir de 1983, la conocida historia de las políticas de ajuste, etcétera, que en especial desde 1985 entra de lleno y arraiga en lo que por inercia y comodidad llamamos “neoliberalismo”.

Lejos de acercarse a la América Latina y al “Sur”, el bilateralismo impuesto, prepotente y unilateral tan redituable a las trasnacionales, con el decidido apoyo mexicano de la clase en el poder, cumplió su cometido. México se integra —se entrega— aún más al bloque que Estados Unidos encabeza, como la parte estructuralmente dependiente, y con las violentas y profundas “asimetrías” entre el desarrollo y el subdesarrollo capitalistas cada vez más “interdependientes”.

La secular e incesante acción del capital extranjero, desde un principio ya monopolista, en la economía nacional y sobre las relaciones económicas exteriores del país es un hecho cotidiano, profundo, cada vez más envolvente y que crea sus amplias y crecientes bases sociales de apoyo, tejidas sobre un seductor plexo económico (por ejemplo, desde hace muchos lustros, el dato cierto de que en general el monopolio extranjero cubre más altos salarios y prestaciones que las empresas mexicanas, o que en plena crisis es el que crea más empleos, como desde 1983 en las maquiladoras), el multivario ideológico-cultural que explota el hasta hoy inerradicable *malinchismo*, el enajenante publicitario y el diversionista propagandístico, altamente centralizado y que machaca sobre todo lo anterior y, por supuesto, el político e incluso el militar.

Pero no siempre fue como hoy: en otros tiempos, en los de la *penetración* del capital internacional mediante la “diplomacia del garrote” y de “las cañoneras” (no abandonada del todo, aunque metamorfoseada y con el fuerte apoyo de los Polkos de hoy, como en

los últimos años hemos visto en Granada, Nicaragua y Panamá, ahora a menudo “encubierta” y a la vez enquistada en el plexo ya mencionado), cuando el país era eminentemente rural, mayores las supervivencias precapitalistas y la burguesía dependiente pero débil y pequeña, la explotación extranjera era un hecho rampante, brutal, ostensible. Ahora la dominación se mediatiza con nuevas formas, descansa en la *compenetración* subordinada de las fracciones hegemónicas —monopolistas— de la clase dominante-dominada y el capital extranjero cumple el papel principal.⁹

En la reestructuración capitalista, el cambio estructural es impulsado por esa dual dominación económica, política e ideológica “al alimón”, para usar el término taurino. Es un cambio objetivamente necesario en más de un aspecto, no mecánico ni lineal sino contradictorio, que incide sobre el proceso de acumulación de capital, la estructura social y la economía preexistentes, altera la articulación de las partes en y con el todo, desintegra e integra a la vez y afecta tanto las relaciones internas como las externas al país. Por esto se precisa no ignorar la recomposición misma del capital que propulsa la del sistema, los cambios concretos en su expresión e implicaciones concretas, propósito que desborda esta ponencia, para apreciar la viabilidad de la integración de México con Latinoamérica.

Es asimismo necesario considerar en concreto las actividades productivas e improductivas, que son el objetivo de la nueva inversión y proveen las mercancías —bienes y servicios— que darán fundamento y viabilidad a la integración latinoamericana. Una economía subindustrializada de un VPI (viejo país industrial o, según la moda de las siglas en inglés, un OIC: *old industrial country*) del Tercer Mundo como la de México, tendría mucho que ofrecer y que demandar a los países hermanos, bien de la agricultura, la minería y el petróleo o bien de la industria y los servicios. Pero, ¿ofrece y demanda, y con qué implicaciones, el capital mexicano, privado y público, o el extranjero? ¿Bajo qué condiciones? ¿Sólo para ofrecer a los hermanos variantes nuevas de neocolonialismo, “subimperialistas” o cooperación?

⁹ Véase F. Carmona, “México: la incesante acción imperialista”, en *Estrategia. Revista de Análisis Político*, año, VI, núm. 34, México, julio-agosto de 1980, pp. 26-45.

Gran parte del comercio “mexicano” con Estados Unidos, como el que se realiza en el planeta, es del llamado intrafirmas, de las propias transnacionales, incluidas las plantas maquiladoras “gemelas” de la común frontera. Incluso hay ya algunas empresas mexicanas con inversiones en aquel país y aquéllas y éstas, sin olvidar las que sólo operan en México, virarán al Sur cuando vean asegurada su ganancia. Mas no deja de encerrar cierta promesa el que mientras en el comercio mexicano con Centro y Sudamérica participan, en general en la pequeña escala de ese intercambio, principalmente decenas de empresas nacionales,¹⁰ en el que se dirige al vecino del Norte —cada vez menos distante—, como ya se dijo, lo fundamental lo realizan unas cuantas transnacionales, algunas gigantescas, si bien también numerosas empresas mexicanas encuentran “nichos” (se dice hoy) en los cuales colocarse en aquel país, cuyo número esperan aumentar al son del TLC.

El México del TLC trilateral es un país con una economía ya muy abierta, privatizada (“La participación de las transacciones del sector privado en la balanza de pagos —proclama con satisfacción el Banco Central— pasó del 49 por ciento en 1985 a 79 por ciento en 1991”)¹¹ y cada vez más “desregulada”, con un Estado que adelgazó para satisfacer las condiciones del gran capital, tanto el *transnacionalizador* como el *transnacionalizado* y el productivo y el especulativo, con millones de indocumentados en Estados Unidos, una floreciente economía “informal” o de simple sobrevivencia para millones de asalariados y no asalariados de campo y ciudad, y millones más en la “pobreza extrema”.

Con una sociedad más y más urbana y tanto o más polarizada que la de otros países latinoamericanos, el de hoy no es el México que en 1910-1917 hizo una revolución popular nacionalista que culminara y pereciese con el gobierno de Lázaro Cárdenas, sino un país que tras nueve años de “modernizarse” vuelve a un orden de cosas semejante, aunque mucho más complejo, al del pasado porfirista desnaciona-

¹⁰ Esto es así no sólo en el caso de las ventas a Sudamérica de industrias como la editorial, del papel o de la construcción, sino incluso de la química, la siderúrgica y otras manufactureras. Cf. Berenice Ramírez, *op. cit.*, pp. 122-139.

¹¹ Banco de México, *op. cit.*, p. 17.

lizador e injusto, advocante del *laissez-faire* en todo menos en el trato al pueblo trabajador. La verdadera *revolución conservadora* iniciada en diciembre de 1982 llega a sus lógicas consecuencias a partir de diciembre de 1988. Hoy el régimen autoproclama el *pronasólico* "liberalismo social" que hace tres meses pudo sacar de la manga, y en nombre de la crítica al neoliberalismo y al "estatismo populista" retrotraer a la Constitución del 17 misma, claro que no a la letra, al pasado prerrevolucionario. Pletórico de dólares no puede en cambio sacar al país de la larga crisis, a los jóvenes de la cesantía y el subempleo o del incesante éxodo a Estados Unidos, a los niños de su malnutrición y a los viejos de su desesperanza. Pero el gobierno mexicano es fuerte y el Estado más; no es el de Venezuela, el de Perú, el de Bolivia, el de Nicaragua, el de El Salvador, el de Haití o el del mismo Brasil, porque es más débil la resistencia popular. Y un Estado como éste no se moverá por sí solo hacia una integración al Sur y no al Norte, sin excluir la relación económica con todos los bloques y países.

LA CONDICIÓN FUNDAMENTAL DE LA INTEGRACIÓN ES POLÍTICA

A fin de cuentas México ha seguido las pautas determinadas por irreversibles leyes del desarrollo capitalista, en una etapa de dominación de monopolios internacionales trasnacionalizadores, reafirmadas mediante las estrategias y políticas económicas de los nueve gobiernos que sucedieron al de Lázaro Cárdenas, éstas sí en principio *reversibles* por la acción de los pueblos.

Lo que en los últimos cincuenta años ha impedido revertir esas políticas económicas es la ausencia de lo que ha existido en otros momentos de la historia mexicana: una correlación favorable a las mayorías y fuerzas sociales y políticas capaces de imprimir un rumbo independiente a la nación. Por esto, más que en otros países de la región, mientras que las fracciones más poderosas e influyentes de la clase dominante-dominada y los gobiernos mexicanos favorecen la integración a Estados Unidos, dejan casi en simple retórica la necesaria integración con Latinoamérica: "el capitalista mexicano

[...], ha escrito Alonso Aguilar M., no tiene como clase frente a sí la opción de un desarrollo independiente, y la oligarquía requiere incluso la dependencia —como el capital extranjero la dominación— para crecer y multiplicarse”.¹²

Si estamos convencidos —como yo lo estoy— de que el objetivo de una integración latinoamericana solidaria es un factor insoslayable de una estrategia alternativa, en una época en la cual ninguna clase social, movimiento, pueblo o país aislado puede por sí mismo afrontar la ofensiva global del capital transnacional y nacional, como una condición para unificar pueblos y gobiernos, abrir y ensanchar un horizonte de racionalidad económica al aprovechamiento de lo que juntos tenemos y superar nuestra actual debilidad con posiciones e instrumentos comunes, una base firme y condiciones propicias a un desarrollo independiente, preguntémosnos entonces: ante una realidad tan adversa, ¿es imposible aspirar a una distinta alternativa a un curso histórico que no implique tan altos costos económicos, sociales y políticos como el actual?

La integración como un elemento estratégico alternativo es desde luego necesaria y urgente, pero entendamos que más que de factores económicos y técnicos, su viabilidad, como la del propio neoliberalismo o antes la del “desarrollismo estatista”, es la resultante histórica de un proceso eminentemente político de cotejos y de correlaciones o balances de fuerzas, que se despliegan en el escenario internacional y en los nacionales concretos, en un complejo social de clases, partidos, organizaciones populares y empresariales, Estados y gobiernos centrales y locales, actores tradicionales y emergentes, que actúan al unísono en circunstancias cambiantes y en una maraña de instancias económicas, sociales, ideológicas y culturales muy complejas en el capitalismo del subdesarrollo mexicano.

Un primer paso, en el cual toca a la academia un papel que puede llegar a ser trascendente, es el de procurar claridad teórica y conceptual en un proceso de análisis y síntesis teórica de hechos complejizados aún más por la actual larga crisis y reestructuración capitalista

¹² Alonso Aguilar M., “La lucha antiimperialista. Problemas y perspectivas”, en *Estrategia, Revista de Análisis Político*, año IV, núm. 24, México, noviembre-diciembre de 1978, p. 29.

mundial, por el derrumbe del antiguo campo socialista encabezado por la ahora ex URSS y por enormes cambios que aún distan de decantar en una nueva *situación histórica* más o menos estable, en que sin duda ocupa su sitio la dialéctica de integración y desintegración internacional y nacional que es preciso desentrañar a partir de la realidad misma, lo cual sin embargo exige conocerla en un proceso de *ascensión a lo concreto*.

Pienso que este II ciclo Internacional es un aporte en esa dirección, con una buena base multinacional e interdisciplinaria y un temario amplio, aunque pese a los miles de horas de estudio y reflexión que hay detrás de las ponencias presentadas y de las decenas de horas de reunión, es casi seguro que a todos nos dejarán nuevas interrogantes. Pero pocos dudarán de que el problema de una integración independiente es sobre todo un asunto político, como lo es también el de forjar una estrategia asimismo integrada y con una sólida base científica, que no puede ser una cuestión exclusiva de academia y gabinete, “apolítica”, ajena al problema de la soberanía nacional y por encima de la soberanía de la propia gente.

SOBERANÍA NACIONAL E INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA

En las palabras de Lázaro Cárdenas colocadas en el epígrafe de estas páginas, pronunciadas 15 meses antes de Pearl Harbor y cuando era preciso enfrentar al fascismo que ya por entonces se había adueñado de Europa, se abogaba por una unidad hemisférica apoyada no en la imposición monroista de Estados Unidos, sino en la soberanía de *todas* las naciones, las del norte y las del sur de nuestro continente, entre las cuales ahora hay que contar, además de Cuba, bloqueada y en la mira imperial precisamente porque ejerce su derecho soberano nacional y popular a la revolución y al socialismo, a las caribeñas “no latinoamericanas”.

Una integración alternativa independiente sólo puede descansar en una América Latina soberana, y la lucha por una integración independiente constituye un objetivo de afirmación de la soberanía de *cada nación* que también se encamina hacia la construcción de una

soberanía latinoamericana. Ni una ni otra pueden ser firmes si no están en las manos y al servicio de las mayorías, del pueblo, asentadas en una *soberanía popular*, en una genuina democracia real y formal. Por ello no es menos cierto que también tenemos que redefinir la soberanía nacional y popular de cada uno de nuestros países, en defensa de la propia, y que esta irrenunciable defensa debe hacerse en un nuevo marco histórico irreversiblemente más *interdependiente*.

El problema, empero, no es la interdependencia, al fin y al cabo fruto de una larga y azarosa historia y asimismo destino, menos distante a pesar —y en cierto sentido por virtud— de la crisis global en la que llegamos a estos *quinientos años*, de una humanidad que llegará a ser una sola y en un planeta unido. El problema es enfrentar y llegar a romper las imposiciones de una interdependencia derivada de la creciente monopolización transnacionalizadora a lo ancho y a lo largo de la Tierra.

Difícilmente esto se logrará sin un avance real hacia una genuina soberanía nacional y popular, no para *aceptar* como un acto de resignación e impotencia, como hasta ahora, esas imposiciones, sino para *señalarle* al capital transnacional, y ser capaces de hacerle dar cumplimiento, las condiciones, las actividades y las pautas que aconsejen los intereses del desarrollo nacional y el beneficio de las mayorías para que invierta en sectores no estratégicos, *sin* escatimarle a éste ni al capital nacional la seguridad que requieren *ni* la oportunidad de una ganancia atractiva, racional, mensurable, convenida con claridad. He aquí un elemento central e insoslayable de la redefinición de una soberanía nacional en el mundo de hoy, que sólo podrá alcanzarse unidos en una soberanía latinoamericana de la que necesariamente forma parte una integración independiente.

De la integración latinoamericana alternativa forman parte todos los principales elementos de una estrategia alternativa general: desde los que abran condiciones al fortalecimiento del mercado, el ahorro y el proceso de acumulación de capital internos, así como los que establezcan las bases, mínimamente racionales, para una planificación a cargo de un Estado profundamente reformado, muy distinto al que hoy padecemos en nuestras naciones, y a la vez a un juego del mercado, hasta los encaminados a rescatar, actualizados, los objetivos vigentes de un Nuevo Orden Internacional como el que se proclamó

en 1974 y no el “nuevo orden”, *a la Bush*, que pretende preservar la antigua explotación de pueblos y naciones.

La lucha por la democratización de todas las relaciones sociales, nacionales e internacionales es parte entrañable de esta alternativa histórica. La lucha por la democratización de los gobiernos y los sistemas políticos apoyada en la sociedad civil. La lucha por la democratización de la ONU, de la OEA y de los organismos mundiales y regionales apoyada en los pueblos. En estos momentos, la lucha contra el bloqueo económico de Cuba, por la defensa de la no intervención y del derecho soberano a la autodeterminación de una nación tan hostilizada por el imperio, es una cuestión de principio, inseparable de los afanes por una integración latinoamericana independiente.

Basta mencionar estos enormes desafíos, que montan a tanto como a abrir cauces viables propios, en beneficio de nuestros pueblos y naciones, a la acción universal de las leyes de la acumulación capitalista, no perversos y depredadores como los que día a día minan nuestra soberanía y nuestra independencia, sino de cooperación en el desarrollo común, para advertir de inmediato que es una tarea imposible de no cobrarse la fuerza y el poder popular necesarios para lograrla. Es una tarea de Hércules, una tarea para nuestros pueblos en un azaroso y difícil proceso de lucha, contra la corriente, por un empinado camino lleno de obstáculos y trampas, hay que reiterarlo, cuya meta inmediata es el logro de una más favorable correlación política de fuerzas.

Pero la marcha está iniciada ya. Al frente van los trabajadores, los intelectuales, los ciudadanos más conscientes de México y de cada nación, que rechazan el fatalismo y la abrumadora prédica neoliberal, la cotidiana exaltación del egoísmo individual y nacional, que resisten la imposición y bregan y buscan orientarse en un camino que conduzca a la verdadera democracia, a profundos cambios de la estructura y de la superestructura sociales, y a una modernización de la vida nacional toda que no consista en la reafirmación de la irracional explotación, ahora ciertamente más tecnificada, de los hombres y de la naturaleza.

REESTRUCTURACIÓN DEL CAPITAL EN LOS PRINCIPALES GRUPOS EMPRESARIALES MEXICANOS

Alonso Aguilar Monterverde

En años recientes se habla a menudo de la reestructuración de la economía mexicana, del cambio “estructural” que ésta ha experimentado. Pero, curiosamente, con frecuencia se elude más a ciertas variables macroeconómicas y a otros aspectos del proceso económico que, siendo interesantes, no son sin embargo los fundamentales. El capital, en cambio, pese a ser una variable clave se deja de lado o sólo se examina parcialmente, lo que, entre otras consecuencias de innegable importancia práctica y aun teórica, trae consigo que resulte muy difícil saber qué cambios sufre el capitalismo mexicano en esta fase de su desarrollo.

En el presente breve texto no intentaré ocuparme de tan complejo tema. Recordaré solamente algunos de los cambios que, sobre todo en el último decenio, sufren los principales grupos empresariales mexicanos y, dada su cada vez mayor importancia relativa, ello nos ayudará a comprender tanto el carácter de la reestructuración del capital en su conjunto como del capitalismo mexicano como formación socioeconómica. A manera de introducción mencionaré algunos hechos en los que en parte se expresa esa reestructuración, y en parte constituyen el marco en que se desenvuelven los grupos empresariales.

INTRODUCCIÓN

El proceso de acumulación de capital en la economía mexicana, a partir de los años ochenta muestra entre otros rasgos los que siguen:

- La tasa de crecimiento global de la economía, o sea del PIB, cae sensiblemente y es muy inestable.

- La tasa de inversión bruta, y sobre todo neta, declina también fuertemente. Y aunque en los últimos tres años se recupera, está todavía muy lejos del nivel que logró en el periodo de auge de la segunda mitad de los años setenta, y del que sería necesario para imprimir al desarrollo mayor dinamismo.

- Desde antes de la llamada “crisis de la deuda” de 1982, el financiamiento externo hace posible que el crecimiento de la economía se extienda, en cierto modo artificialmente, hasta 1981. En los años siguientes la crisis se agrava, la deuda externa alcanza niveles sin precedente que exceden la capacidad real de pago, y con el apoyo en ciertos casos decisivo del Estado se renegocia; el oneroso servicio de la deuda, el intercambio desigual, la fuga de capitales y otros hechos propician una masiva transferencia de fondos hacia los países acreedores, que sin duda afecta gravemente en el proceso de acumulación.

- La corriente de capital procedente del exterior, sobre todo en forma de préstamos, se interrumpe súbitamente en 1982. Y junto con la caída de la producción y del ingreso se vuelve muy precaria la posición financiera del Estado, que incurre en cuantiosos déficit cubriéndolos con un rápido crecimiento de la deuda interna.

- En la renegociación de su deuda algunas empresas convierten parte de ella en acciones que toman los acreedores, y cuando ya reorganizadas empiezan de nuevo a crecer, gran parte de esas acciones se rescatan y el financiamiento bancario del exterior cobra de nuevo importancia, aunque ahora acompañado en mayor medida de colocaciones de papel en los mercados financieros tanto interno como de otros países.

- La inversión pública en particular sufre el mayor descenso, lo que hace que su peso en el conjunto de la formación de capital se reduzca sustancialmente. En parte ello es consecuencia de la crisis y de las difíciles condiciones del Estado, pero sobre todo de la política neoliberal en boga, de la decisión de privatizar numerosas acti-

vidades y empresas antes públicas y de abrir las puertas al capital extranjero.

- La inversión del exterior, la que se hace directamente y de manera indirecta y sobre todo la de “cartera”, exhibe, aún más en el último trienio, un rápido incremento —hasta llegar a cerca de 45 000 millones de dólares— así como cambios muy importantes en industrias como la automotriz terminal y de fabricación de motores, la electrónica, la químico-petroquímica y otras en las que el proceso de producción se ha internacionalizado, aunque la mayor parte de la inversión del exterior no va a la industria ni a otras actividades productivas, sino en gran parte al comercio y los servicios.

- Mediante la privatización, el Estado transfiere, principalmente a importantes grupos empresariales privados, desde industrias de bienes de consumo y aun intermedios y de capital, hasta múltiples servicios comerciales y financieros, algunos incluso de carácter estratégico; a consecuencia de todo ello, tanto en términos absolutos como porcentuales aumenta la inversión privada y, sobre todo, aumenta el capital por hombre ocupado en los grupos más poderosos, ya que donde hay un mayor avance tecnológico disminuye en general el nivel de empleo.

- Aunque no es fácil medir una y otra, abundan los datos que sugieren que mientras la inversión productiva ha declinado, la inversión financiera, en gran parte improductiva, se incrementa debido al rápido crecimiento que al amparo de altas tasas de ganancia logra lo que después de la nacionalización de 1982 se denominó “banca paralela”, es decir, las casas de bolsa, de cambio, de factoraje, las compañías de seguros y otros intermediarios financieros no estrictamente bancarios, que sin duda contribuyen a trasladar fondos de la esfera productiva a la financiera y de los pequeños y medianos ahorradores a los grandes.

- La nacionalización de la banca, precedida y acompañada de una serie de fusiones, reduce grandemente el número de bancos y contribuye a concentrar y a centralizar el capital. El impulso a la “banca paralela” y al mercado de dinero y capitales a partir de 1983 hizo perder significación a la banca comercial como medio de captación y de financiamiento, y al legalizarse los grupos financieros y sobre todo al reprivatizarse el sistema de crédito se produjo una nueva re-

composición que refuerza grandemente a algunos de los grupos más poderosos.

- En el marco del Plan Brady, en 1989-1990 se renegocia una parte de la deuda exterior de México que representa cerca de 48 500 millones de dólares, o sea poco menos de la mitad, y como resultado de ello en poco tiempo se reduce el 41% del adeudo a 35% respecto al valor nominal, disminuye también (6.5%) la tasa de interés del 47% de la deuda renegociada, y 12% queda igual, aunque los bancos acreedores convienen en otorgar nuevos créditos por el 25% del valor nominal de los adeudos, todo lo cual alivia la carga de la deuda, que en su peor momento representa más de un tercio de la inversión bruta.

- En los años más recientes, cierto aumento en los ingresos junto a la reducción de la inversión y aun del gasto público permiten contraer grandemente el déficit financiero del gobierno, y la venta de algunas grandes empresas estatales como Telmex, Sidermex y sobre todo de los bancos ahora reprivatizados hace posible que el Estado acumule una enorme cantidad de dinero, lo que sin duda le da una holgura sin precedente que, dada la política en acción, no se traduce en nuevas inversiones públicas aunque sí permite reducir sensiblemente la deuda pública interna y aumentar el gasto social.

- Donde la demanda lo justifica y se dispone de recursos y niveles organizativos suficientes, la reestructuración productiva se acompaña de crecientes inversiones en activos fijos, que fundamentalmente tienden a incorporar tecnologías avanzadas que elevan la productividad pero que en conjunto no logran hacer crecer la producción a un ritmo satisfactorio; y como tal aumento no entraña en general una correspondiente elevación de los salarios reales sino que éstos quedan casi siempre a la zaga y en el conjunto de la economía incluso caen severamente en términos reales y como proporción del PIB, puede decirse que un rasgo más, sin duda muy importante y característico de la reestructuración del capital, consiste en que la tasa de explotación de la fuerza de trabajo aumenta, lo que aunado a la insuficiencia del gasto social del gobierno y de ciertos servicios básicos, así como a la restricción de prestaciones laborales, se traduce en un grave deterioro del nivel de vida de millones de trabajadores.

- A partir de 1989 se dictan nuevas medidas para dar mayores facilidades al capital extranjero y liberalizar el funcionamiento de la banca, permitiéndose que los extranjeros puedan poseer hasta el 30% del capital, sustituir el alto encaje anterior por un más flexible coeficiente de liquidez que al poco tiempo se elimina, y autorizar a los bancos a formar parte de nuevos grupos financieros que puedan estar encabezados por una empresa controladora y constituidos por casas de bolsa y de cambio, almacenes generales de depósito, compañías de seguros, de factoraje y arrendadoras, con lo que de hecho se pasa de la banca múltiple a una agrupación financiera de alcance “universal”.

- Y por si todo ello fuera poco, para impulsar y fortalecer al capital privado, mediante un Pacto en el que aparentemente se acuerdan libremente ciertas acciones que en realidad se imponen de arriba abajo, el Estado mantiene una política que, en respuesta a las leyes del mercado, paradójicamente flexibiliza los precios de bienes y servicios de un lado, y del otro impone rígidos toques y en ciertos momentos aun congela los salarios.

CRECIMIENTO E IMPORTANCIA DE LOS PRINCIPALES GRUPOS EMPRESARIALES

Los cambios que se registran en los grupos mexicanos más importantes no son necesariamente representativos del movimiento del capital en su conjunto. Pero es tal su significación que, si no se repara en ellos, se omite lo que al menos en el caso mexicano es hoy fundamental. Podría decirse que el peso de, digamos, los 40 a 50 grupos más poderosos en las ramas en que operan y en el proceso económico en general es decisivo.

La formación de los grupos empresariales en la economía mexicana cobra impulso en los últimos decenios. Pero es sobre todo a partir de los años setenta y aun en el último quinquenio cuando se registran los cambios más profundos.

Un primer hecho que ejerce gran influencia en el sistema de crédito es la creación de la banca múltiple. En efecto, tan sólo entre 1975 y 1982 debido a un gran número de fusiones los bancos existen-

tes en el país —privados y mixtos— se reducen de 243 a sólo 60, de los que 35 operan como múltiples, y después de 17 nuevas fusiones al cierre de 1988 sólo quedan 18 bancos comerciales que son instituciones nacionales de crédito y 2 bancos privados que no se nacionalizan en 1982.

Es tal la concentración que ello entraña que, por ejemplo, ese año los 18 bancos nacionalizados manejan 35.2 millones de cuentas, tienen 4 451 sucursales y ocupan a 157 406 empleados. La banca, además, se centraliza cada vez más y mientras que en 1982 los tres principales bancos absorben el 54.8% del activo total, seis años más tarde su participación es ya del 68.3% de todos los recursos.

En 1991 la banca comercial, de nuevo privatizada, reporta un activo total de 366.7 billones de pesos. Y gracias a las facilidades que se le dan, el monto de su financiamiento —sobre todo a la empresa privada— crece con rapidez.

El hecho más importante en la formación de los nuevos grandes grupos empresariales es cuando varias de las principales casas de bolsa y grupos financieros no bancarios adquieren los bancos más poderosos. En efecto, 7 de ellos encabezan a quienes compran los 7 mayores bancos comerciales (véase cuadro).

<i>Banco</i>	<i>Comprador</i>	<i>Precio pagado (Millones de pesos)</i>	<i>Acciones compradas %</i>
Banamex	Accival	9 706 100	51.0
Bancomer	Visa-Vamsa	7 799 552	51.0
Serfin	Operadora	2 827 740	51.0
Comermex	Inverlat	2 706 014	66.5
Somex	Invermexico	1 876 526	81.6
Atlántico	GBM	1 469 160	68.6
Banoro	Entrategia Bursátil	1 137 811	66.0
Promex	Valores Finamex	1 074 474	68.8

Y la lista podría extenderse porque otras casas de bolsa y grupos financieros compran los demás bancos. Por ejemplo, Probusa adquiere el Banco Mercantil de México y el Banco Confía lo hace con Ábaco. Solamente por los primeros 15 bancos vendidos el gobierno obtiene más de 39.2 billones de pesos, que en conjunto representan el 59.2% del capital de los mismos. Y el precio que se paga por ellos fluctúa entre 2.6 y 5.3 veces el valor en libros de las acciones, precio que equivale a 15 veces el monto de la utilidad del último año.

Lo anterior no habría sido posible si en el mercado financiero mexicano no se hubiera producido el espectacular crecimiento de las casas de bolsa y otros intermediarios. Pero gracias a las muy favorables —en verdad privilegiadas— condiciones en que, reveladoramente, operaron sobre todo después de la nacionalización de la banca, en unos cuantos años se convierten en los poderosos grupos de que hoy forman parte.

A ello obedece que las casas de bolsa, concretamente, se hayan vuelto tan importantes en el mercado financiero. Y la centralización del capital es similar a la que antes vimos en el sistema bancario, pues de un total de 26 instituciones, las 7 más importantes concurren con el 69.3% de lo operado con valores de renta fija y con el 93.8% del movimiento de las sociedades de inversión.

Lo que quiere decir que si se tiene presente que, como antes vimos, varias de las principales casas de bolsa son ahora parte de nuevos y más fuertes grupos financieros encabezados por grandes bancos —y que incluso éste es el caso de varios grupos industriales—, se llega a la conclusión de que los grupos financieros más importantes no pasan de 7, y de que aun incluyendo dos o tres más de menor significación la centralización seguiría siendo de hecho la misma.

¿Y qué ocurre con los grupos industriales y comerciales?

Aquí destacan unos 25 a 30 grupos, de los que probablemente 15 a 20 son los principales.

- Alfa, por ejemplo, controla 115 empresas. Opera principalmente en acero, petroquímica y alimentos. Sus empresas ocupan el primero o segundo lugar en sus respectivos campos, y su posición en el mercado interno y también como exportador es fuerte.

- Vitro, con alrededor de 100 subsidiarias —que incluyen 3 empresas en Estados Unidos— y 40 000 trabajadores, domina en vidrio

y envases diversos, tiene importancia en electrodomésticos y ahora —vía Banca Serfin y Operadora de Bolsa— en el sector financiero.

- Visa cubre más de la mitad de la producción de cerveza y es también el principal fabricante de refrescos, y disponiendo de unas 100 filiales, una de las cuales cuenta con cerca de 500 pequeñas tiendas de autoservicio que son muy importantes para la distribución de sus principales productos, con un cuantioso crédito del exterior y el apoyo de varios miles de inversionistas adquiere y dirige Bancomer, segundo banco en el país.

- DESC, formado por 159 empresas, sin contar las filiales de varias de ellas, tiene importancia en la industria metalmecánica (autopartes), en la petroquímica y de alimentos y acaba de tomar el 10% del capital de la Casa Invermexico que compró Banca Somex.

- Televisa incluye 216 empresas en muy variados campos, entre los que destaca la producción y el comercio de servicios de televisión y en menor medida radio, discos, cinematografía, publicaciones diversas y otros, de amplia proyección internacional.

- Carso es un nuevo pero muy poderoso grupo que opera en varios campos, bajo la dirección de Carlos Slim, y que controla 12 grandes empresas, varias de las cuales son de hecho grupos importantes. Una de ellas es por ejemplo Frisco, que tiene 20 subsidiarias en minería y metalurgia, química y bienes raíces. Otra es Nacobre, que a su vez controla 15 empresas que fabrican productos metálicos, autopartes y bienes de capital. Otra más es Sanborns, que cuenta con 14 empresas y opera 88 restaurantes-tiendas, 55 con ese nombre y 33 de la cadena Denny's. Anderson Clayton —asimismo parte del grupo— tiene 12 subsidiarias y es el principal productor de alimentos balanceados. Cigatam, que representa el 40% de la industria cigarrera, tiene 3 subsidiarias y está asociada a otras 3 empresas. Y aunque el grupo Carso no controla Teléfonos de México, al privatizarse este consorcio —que cuenta con 20 subsidiarias, activos por 37.4 billones de pesos y 50 000 trabajadores—, el grupo invirtió 426 millones de dólares en esa empresa y, no obstante no ser accionista mayoritario, quedó con la administración y la dirección, lo que sin duda lo refuerza grandemente.

En situación similar se halla el grupo Condumex, que con activos de 2.6 billones de pesos se dedica al diseño, fabricación y distribu-

ción de productos metalmecánicos. El grupo consta de 15 empresas que a su vez controlan otras 28, lo que hace un total de 43, y está además asociado a otras 9. Pues bien, hace unas semanas el Grupo Carso incrementó su participación al parecer hasta el 40% del capital de Condumex, lo que lo convierte en el accionista principal.*

- Cementos Mexicanos, con 10 empresas que no incluyen las filiales de varias de ellas, y un gran número de modernas plantas en todo el país, capital de 7.2 billones de pesos y activos de 12.5 billones, cubre más del 63% de la demanda nacional de cemento y es el principal productor en América Latina y el cuarto a nivel mundial.

- Gigante es una cadena comercial, principalmente de tiendas de autoservicio, que incluye 44 empresas inmobiliarias y opera hoy 131 establecimientos —sin contar 7 más adquiridos hace unos días— en los que trabajan 26 000 personas.

- Comercial Mexicana, una cadena similar, controla 21 empresas diversas y tiene en operación 132 grandes tiendas y restaurantes.

- Cifra es el grupo de tiendas de autoservicio y otras más grande del país y ocupa a más de 35 000 personas. En 1991 las ventas netas de sus 210 establecimientos fueron de 8.5 billones de pesos, y para el presente año proyecta operar con más de 250 unidades.

- Cydsa, de la que Vitro es el principal accionista y cuyos campos principales son la química y la petroquímica, cuenta con 12 empresas importantes y una posición destacada en sus diversas líneas.

- Grupo Bailleres tiene entre sus principales empresas a Peñoles y El Palacio de Hierro. La primera es un poderoso consorcio minero metalúrgico que incluye 32 empresas que operan 12 minas, un complejo metalúrgico no ferroso (con 5 plantas), una división de química inorgánica y otra de refractarios que incluye 7 empresas. El Palacio de Hierro es una tienda de departamentos que cuenta con dos filiales y tiene importancia en la ciudad de México. Y el grupo controla además la casa de Bolsa Cremi.

- Transportación Marítima Mexicana controla cerca de 40 empresas, incluyendo varias en el extranjero, que facilitan su funciona-

* El grupo controla también la casa de bolsa Inversora Bursátil y, con posterioridad a la fecha en que se preparó este texto (mayo de 1992), adquirió ya el control de Condumex y de Aluminio.

miento como empresa naviera de transporte marítimo nacional e internacional, y presta además servicios de transporte ferroviario, de autotransporte y de almacenaje.

- Bimbo, principal fabricante de pan industrial en México —surte el 82% del mercado—, controla 44 empresas, tiene interés minoritario en otras 5 y cuenta con 27 modernas fábricas en 15 entidades.

- Celanese controla 14 empresas que operan en la industria textil, química y petroquímica, así como en varios servicios auxiliares. Tiene una importante posición en el mercado y usa una moderna tecnología.

- Industrial Minera México es líder en la producción y refinación de cobre. Controla varias empresas y tiene las dos más grandes explotaciones de este metal en el país: La Caridad y Cananea, ambas en Sonora.

- ICA, con poco más de 12 000 trabajadores y hasta hace poco más de 50 subsidiarias en ingeniería y construcción, bienes de capital y otros sectores, recientemente se reorganiza fundiéndose y desapareciendo buen número de dichas empresas. El grupo es muy importante en la construcción de obras hidráulicas, carreteras y otras, controla a la empresa Transmisiones y Equipos Mecánicos y tiene una amplia proyección latinoamericana.

- Corporación Industrial San Luis opera en minería, industria y comercio. Cuenta con 4 subcontroladoras de las que forman parte 5 empresas mineras y una más asociada, que operan 13 minas y 9 fundiciones y refineras, varias empresas de servicios y una cadena de tiendas de autoservicio —Woolworth— que a su vez manejaba 40 establecimientos en la ciudad de México y en provincia, así como los hoteles Hyatt.

- El Puerto de Liverpool, asociado a Las Fábricas de Francia, cuenta con 7 subsidiarias y varias conocidas tiendas en el Distrito Federal y en cuatro ciudades de provincia, cuyo capital, ventas y activo fluctúan entre 2.1 y 2.6 billones de pesos.

- Kimberly, que en 1991 vendió más de 2.7 billones de pesos con un activo de 2.8 billones, es un consorcio que fabrica gran variedad de productos de papel de amplio consumo, que opera en prácticamente todo el país a partir de varias empresas, y que utiliza una vasta red comercial.

En fin, son también muy importantes el grupo Modelo, en producción, comercio y exportación de cerveza e industrias conexas, así como Azcárraga (Hoteles Fiesta Americana, Holliday Inn y Crown Plaza), Brener (Hoteles Camino Real, ingenios azucareros) y Texel, que es accionista del grupo Xabre (Compañía Mexicana de Aviación). En transporte aéreo dos grupos significativos son, además, Aeroméxico y TAESA, grupo que incluye la casa de Bolsa Interacciones y otras empresas. Los hermanos Cosío Ariño son fuertes en bienes raíces, manejan una cadena hotelera y tienen inversiones en múltiples negocios tanto en México como en España (Banco Hispanoamericano), y también lo es Isaac Saba (textiles, bienes raíces y accionista de Celanese y otras empresas). Los grupos Sidek (siderurgia y otras industrias), Maseca (alimentos) y Kallach (textiles y hoteles) son asimismo grupos que han crecido rápidamente.

Y a un nivel inferior pero también de significación, a los anteriores grupos de capital mexicano podrían añadirse otros como las cadenas Soriana y Salinas y Rocha en el comercio, Continental en la industria alimentaria, y otros cinco o seis grupos, aunque varios de ellos de alcance más bien regional, como el grupo Vallina de Chihuahua, el grupo Industrial Saltillo (López Bosque), el grupo Bachoco (Bours) de Sonora y Clariond (IMSA) y Ramírez, de Monterrey.

RECOMPOSICIÓN DE LOS GRUPOS

No podríamos ocuparnos aquí de este importante tema, al que en parte ya se hizo una rápida referencia. Me limitaré a señalar que la reestructuración de los principales grupos suele ser corporativa, productiva, tecnológica, laboral, comercial y financiera, debiendo aclarar que cada una de ellas es parte de un proceso tan complejo, que las entrelaza a menudo en forma estrecha hasta hacerlas difíciles de distinguir, lo que explica por qué el capital es fundamentalmente una relación social.

- La reestructuración corporativa afecta la dirección y el funcionamiento interno de un grupo, y en sentido más profundo su organización, su propia estructura y sus formas de integración. En años recientes se expresa principalmente en la creación de nuevos grupos a

los que encabeza una empresa controladora o tenedora de las acciones de las empresas que forman esos grupos. Con ello se pretende cohesionar al grupo, lograr una mejor división del trabajo, no duplicar funciones que puedan centralizarse, reducir gastos de producción y sobre todo de operación y financiamiento, lograr mayor eficiencia operativa y una mejor integración interna, con frecuencia de tipo propiamente monopolista.

- La reestructuración productiva consiste sobre todo en cambios en las líneas principales en que se opera: abandono de algunas e incorporación de otras, desplazamientos, reacomodos y consolidación y desarrollo de las que quedan como fundamentales. Podría decirse que en respuesta a la crisis, al sobreendeudamiento, a la apertura hacia el exterior y a la creciente competencia extranjera, en mayor o menor medida casi todos los grupos han modificado su estructura productiva. La privatización propia del neoliberalismo, en particular, ha traído consigo además profundos cambios al trasladarse muy importantes instalaciones productivas del sector público al seno de varios grupos privados. La inversión extranjera, y concretamente la internacionalización de ciertos procesos productivos en la economía mexicana, es también importante en tal sentido.

- La reestructuración tecnológica —que de hecho es parte fundamental de la formación de capital— adquiere hoy especial significación, sobre todo después de que México abre su economía al exterior y concluye el proceso de renegociación de la deuda externa y reorganización de los principales grupos. Ante la perspectiva de una competencia más severa éstos destinan buena parte de su inversión a renovar activos fijos y a modernizar tanto instalaciones como equipos y su utilización. En realidad se trata de un proceso que de diversas maneras —en particular por la vía tecnológica— intenta elevar la productividad, para lo cual se computariza el manejo de la información, la comunicación y el control de múltiples procesos; se impulsa la automatización y se prepara al nuevo personal que esa tecnología reclama.

- El avance tecnológico significa, como se sabe, mayor producción por hombre ocupado y, por lo tanto, menor empleo en los procesos que más se modernizan. O sea que la reestructuración tecnológica altera en particular la relación capital-trabajo y, bajo una política tan conservadora como la neoliberal, la reestructuración laboral

se expresa sobre todo en mayor desocupación y subempleo, intensificación de jornadas, despido de numerosos trabajadores, baja de salarios reales, crecimiento incontrolado de la economía informal, modificaciones al proceso de trabajo y reubicación del personal, rigidez del lado de los patrones y presión para que los trabajadores, en nombre de una supuestamente necesaria flexibilidad, incluso renuncien a ciertas prestaciones y derechos, todo lo cual resulta a la postre en aumentos de productividad y de la tasa de explotación.

- La reestructuración financiera en el caso mexicano tiene modalidades que la distinguen de la de otros países subdesarrollados. Una es que la banca comercial se reprivatiza, lo que sin duda fortalece grandemente a ciertos grupos; otra, que la ley autoriza el funcionamiento de nuevos grupos financieros que a menudo se funden con aquella. Otra más, que las altas tasas de beneficio y el masivo traslado y concentración de ahorro vía el mercado de dinero y capitales refuerza sobre todo a unas cuantas casas de bolsa, y finalmente, que después de sufrir un drenaje de recursos financieros sin precedente, que en ciertos casos obligó a cambiar deuda por acciones tomadas por los acreedores, el capital extranjero, ahora sobre todo mediante la inversión directa y de cartera, ha empezado a afluir en grandes cantidades, y los principales grupos industriales, ya reorganizados, han entrado con frecuencia al ámbito financiero y además recurren sobre todo al mercado de valores tanto interno como internacional en busca de fondos, y por medio de préstamos especiales con ciertos bancos apoyan financieramente de diversas maneras a aquellos de sus proveedores pequeños y medianos más cercanos, para quienes dichos grupos son el principal mercado.

- La reestructuración comercial muestra, sobre todo después de los muy duros años del ajuste fondomonetarista, creciente importancia del comercio internacional, esto es, de la exportación y sobre todo de la importación de bienes intermedios y de capital, lo que obliga a mejorar la distribución, a abrir nuevos canales y a crear empresas comerciales en el extranjero, a asociarse con ciertas empresas del exterior que ahora compiten abiertamente en nuestros propios mercados, a reorganizar, ampliar y modernizar la red comercial interna, a utilizar mejor los canales ya establecidos que a su vez, como ocurre por ejemplo con las cadenas de tiendas de autoservicio, sufren grandes

cambios, crecen con rapidez y se imponen definitivamente sobre el comercio tradicional.

Otro hecho en que se manifiesta la reestructuración comercial es la cada vez mayor importancia del comercio intragrupos, más que en el resto de la economía, aunque éste no queda totalmente al margen de la dinámica de esa reestructuración. En efecto, si bien muchas empresas son marginadas, pierden dinero y aun quiebran, decenas de miles de empresas pequeñas y medianas se integran, desde luego de manera subordinada, a las vastas redes de los grandes grupos, los que incluso utilizan millares de pequeños vendedores en la llamada economía informal para que ofrezcan en las calles y aceras convertidas en nuevos mercados aun productos de alta tecnología.

- En un sentido más amplio, la internacionalización económica, aquí no sólo del capital mexicano sino sobre todo del extranjero, influye desde luego en la reestructuración del capital. Por lo que hace al primero, la internacionalización no sólo se produce en el comercio y en ciertas líneas productivas, sino en la asociación con firmas extranjeras, la fuga de capital hacia otros países y el financiamiento extranjero vía bancos, proveedores y colocación de valores en el mercado financiero estadounidense y, en menor escala, europeo.

En cuanto al capital extranjero, su creciente presencia se advierte en la producción, la inversión, la tecnología, el comercio, el financiamiento, el mercado de trabajo y aun en el carácter y alcance de la política económica en acción y de la ideología dominante, que sin duda también se internacionaliza.

La industria maquiladora, la libre entrada y salida de fondos al mercado financiero —lo que por cierto es un factor de inestabilidad y aun especulativo especialmente peligroso— y los avances en cuanto a la firma de un TLC con Estados Unidos y Canadá, y acaso sobre todo la difusión masiva de la “sabiduría estadounidense”, constituyen hechos especialmente importantes que exhiben la creciente internacionalización y la forma en que ésta, en vez de reforzar nuestra identidad, la integración regional y la unidad de Latinoamérica y el Caribe, promueve el extranjerismo y la integración subordinada respecto, sobre todo, al poderoso vecino del Norte.

Las formas anteriores de reestructuración del capital traen consigo cambios en toda la economía que alteran las relaciones intersecto-

riales previas, alientan la concentración, la centralización y el monopolio, refuerzan a los grupos empresariales más poderosos y alteran las relaciones en el seno del capital nacional —esto es, entre el capital estatal y el privado y entre los grandes capitales y los medianos y pequeños, y con el capital extranjero—; y todo ello se expresa y provoca una recomposición social que concretamente afecta a las fracciones más poderosas de la clase dominante.

No podríamos extendernos aquí al respecto pero, por lo que hace a los cambios en la última década y a la reubicación de los grupos a que antes se hizo referencia, podrían distinguirse tres posiciones: 1] la de los que crecen con gran rapidez y se refuerzan grandemente, y pasan incluso a los primeros sitios; 2] la de los que se consolidan y en general mantienen sus posiciones, y 3] la de los que, aun siendo importantes, se debilitan y pierden terreno. Entre los primeros destacan:

- El grupo Carso, dirigido por Carlos Slim, que de ser muy secundario en unos cuantos años se convierte, sobre todo al tomar parte del capital y la dirección de Teléfonos de México, en uno de los más fuertes del país.

- Banamex-Accival, encabezado hoy por Roberto Hernández y Alfredo Harp, en cuyo nuevo consejo directivo se reúne la plana mayor de los empresarios e inversionistas, y que hermana al banco comercial más viejo e importante de México con una de las principales —y de más rápido crecimiento— casas de bolsa.

- Vitro (Sada Treviño) se expande también; se vuelve un fabricante importante en Estados Unidos (Anchor Glass), amplía su radio de operaciones con nuevas líneas y se refuerza con Operadora de Bolsa y sobre todo con Banca Serfin.

- Visa (Garza Lagüera) cobra impulso también al comprar Mochtezuma y dominar en el mercado de cerveza, refresco y aguas minerales; en este último campo hasta hace unas semanas en que vende la división a una empresa inglesa, para destinar esos fondos y los procedentes de un crédito puente del Banco Morgan a la compra de Bancomer.

- Cemex (Zambrano) abre nuevas plantas, incluso en Estados Unidos, y se expande al absorber grupos cementeros tan importantes como Tolteca y Anáhuac, entre otros.

- Cifra (Arango) crece también con rapidez, multiplica sus establecimientos, compra otras empresas y opera a niveles reales mucho más altos que en años previos, lo que también ocurre a Gigante (Losada) que absorbe a otras cadenas de tiendas de autoservicio.

- Y probablemente es rápido el crecimiento de los grupos Modelo (Arámburu Zavala, Fernández, Díez y Sánchez Navarro), Comercial Mexicana (González Nova), Bimbo (Servitaje), Sidek (Martínez Huitrón), Kallach, Maseca (Roberto González), TAESA (Carlos Hank Rohn) y Comermex-Inverlat (Legorreta).

Entre los que se consolidan y mantienen posiciones sólidas se podría mencionar a los que siguen:

- Alfa (Garza Sada), tras varios años muy difíciles en que renegocia su enorme deuda, deja ciertos campos y se reorganiza y refuerza en los que hoy son fundamentales, reafirma su gran importancia.

- Televisa (Emilio Azcárraga) era ya muy importante y lo sigue siendo, aunque en años recientes tiene tropiezos como el del diario *The Nation*, se enfrenta a una mayor competencia y no crece como antes.

- DESC (Senderos-Ruiz Galindo) tiene una sólida posición, pero como sucede a otras empresas exportadoras lo afecta la recesión norteamericana.

- El grupo Larrea (Industrial Minera México), aunque tropieza con problemas y bajos precios, se afirma al terminar La Caridad y comprar la mina de Cananea.

- En general se mantienen en sus importantes posiciones —sin advertirse grandes cambios— grupos como Cydsa (Sada), Transportación Marítima Mexicana (Serrano), ICA (Quintana-Borja), Synkro (Ballesteros), Kimberly (C. X. González) y otros.

Y entre algunos de los que por diversas razones probablemente se debilitan, estarían el grupo Bailleres, que pierde con la nacionalización de la Banca Cremi y la venta de la cervcercería Moctezuma y sufre en Peñoles la crisis minera; Corporación Industrial San Luis (Madero Bracho) se enfrenta también a una situación difícil en la minería y vende tanto la cadena Woolworth como los hoteles Hyatt que ésta manejaba; Espinosa Yglesias, al separarse de Bancomer, Frisco y otras empresas no tiene ya la influencia de antes; Abedrop, que preside Mexicana de Aviación, no tiene ya la misma presencia en la

banca; Celanese ha crecido menos que sus competidores; O'Farril y Alemán vendieron, el primero todas y el segundo buena parte de sus acciones en Televisa.

Y por último, entre otros grupos financieros de menor importancia que los ya señalados, que al encabezar la compra de diversos bancos adquieren recientemente mayor significación, cabría mencionar a Somex-Invermexico, Atlántico-GBM, Banoro-Estrategia Bursátil y Promex-Valores Finamex, en los que —del lado de las casas de bolsa— participan diversas personas que fundamentalmente hicieron sus capitales en el mercado de valores.

En resumen, si tan sólo se considera, digamos, a los principales 20 o 25 grupos no financieros, se advierte que en conjunto controlan más de 1 250 empresas en su mayor parte grandes, que a su vez cuentan con millares de establecimientos, esto es, fábricas y otras instalaciones productivas, tiendas, restaurantes y otros. Pues bien, el peso de esos y otros poderosos grupos en las ramas en que operan y en general en la economía es tan grande que a menudo uno solo o varios de ellos son más importantes que millares y aun decenas de miles de empresas pequeñas y medianas.

Y la concentración es todavía mayor en el sistema financiero. Aquí, además de lo ya señalado en cuanto a la estrecha relación de la banca y otros intermediarios financieros con algunos grupos industriales, lo cierto es que tanto en la banca comercial como en el mercado de valores y en los grupos financieros que empiezan a operar a partir de 1990, el peso de los cinco más importantes es enorme, pues con unas cuantas decenas de empresas y más de 2 000 sucursales estratégicamente situadas, de hecho controlan el campo en que operan, aunque en la perspectiva de la apertura y la posible aprobación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, concretamente en la prestación de servicios financieros se anuncia una severa competencia con las poderosas firmas transnacionales que de una u otra manera dominan el mercado internacional.

Un breve comentario final. Los cambios que han experimentado los grupos industriales y financieros más importantes no son en modo alguno deleznales; por ello sería un error ignorarlos y aun restarles significado. Pero igualmente cierto es que si el progreso se limita a los grupos más poderosos y el resto de la economía se rezaga

y no supera su atraso y sus más graves deformaciones, la prosperidad de aquéllos no bastará para que avance el conjunto de la economía y de la sociedad, y el desarrollo del país, lejos de ser armonioso y bien articulado, será incluso más desigual y los contrastes de riqueza y miseria cada vez más drásticos.

NEOLIBERALISMO Y RECOMPOSICIÓN DE CLASES EN MÉXICO

Josefina Morales

CRISIS Y NEOLIBERALISMO

La crisis estructural del capitalismo internacional y latinoamericano que surgió a principios de los años setenta, en algunos países incluso antes, así como la agudización de la lucha de clases frente a ella, condujeron en las dos últimas décadas a la imposición de la estrategia neoliberal.

En la década pasada la crisis cambia: se subsume en las economías de los países imperialistas, generando contradicciones subterráneas, y aparece explosivamente en los subdesarrollados. Con la crisis del socialismo y en medio de las crecientes contradicciones interimperialistas, la contradicción principal en el sistema capitalista se desplaza crecientemente a la confrontación Norte-Sur, entre el imperialismo y los países subdesarrollados. John Saxe señala que la geopolítica vuelve al primer plano en la estrategia imperialista.

Nuestra América enfrenta el inicio de un proceso de transformaciones de gran alcance que implica una recomposición del capital y por lo tanto de la clase dominante —particularmente en la oligarquía financiera—, la conformación de una nueva estructura de poder que parte de la redefinición del Estado y una reestructuración de las clases populares en la que sobresale la desestructuración de la clase obrera.

El subdesarrollo, que históricamente expresa una inserción subordinada del capitalismo de América Latina en la fase imperialista del capitalismo internacional, transita por modificaciones que responden a una nueva etapa de la internacionalización del capital, en la que el capital latinoamericano también adquiere dimensiones superiores de concentración e integración y nuevas características de internacionalización, con lo que redefine su inserción en la economía mundial.

La modernización neoliberal de los años ochenta estuvo condicionada por la crisis y el endeudamiento externo, por la enorme descapitalización que éstos implicaron para nuestras economías, y por las políticas impuestas en su renegociación.

Las políticas de ajuste y la privatización de las empresas estatales contribuyeron al desplome de la inversión pública y a la recomposición del capital. El coeficiente de inversión en América Latina bajó de 24% en 1980 a 16% en 1989, registrándose caídas extremas en Panamá (27.8 a 3.7%), Venezuela (24.8 a 10%), Argentina (22.8 a 8.6%) y Uruguay (17.4 a 8.2 por ciento).

En México, la caída de la inversión pública, que llegó a representar la mitad de la inversión nacional en 1981, fue cercana a 60% en 1987, recuperándose ligeramente para 1991, cuando representó el 44% de la realizada diez años atrás. El coeficiente de inversión nacional cayó de 24.6% en 1981 a 15% en 1987 y alcanzó 19.7% en 1991.

Se puso en marcha un proyecto desnacionalizador con la privatización de la empresa pública, el incremento de la participación del capital extranjero, la completa apertura del mercado interno y la socialización de las pérdidas derivadas del enorme peso de la deuda externa.

En México, la profunda recesión, expresada en una tasa de crecimiento medio anual de 0.04% entre 1982 y 1988;¹ el enorme peso de la deuda externa, la cual significó una salida entre 1982 y 1988 superior a los 65 000 millones de dólares que alcanzó la deuda pública externa en 1982; la caída de los precios internacionales del petróleo así como los desequilibrios estructurales, entre los que destacan el

¹ El crecimiento del PIB cayó de 8% en 1981 a -0.6% en 1982 y a -4.25 en 1983, para volver a caer tres años después.

déficit público y la inflación, con tasas anuales de 60% (100% en 1982 y 150% en 1987), no permitieron la completa ejecución de la política neoliberal en ese periodo.

Sin embargo, durante ese sexenio de Miguel de la Madrid sí se sentaron las bases para su aplicación. Se inició la privatización de la empresa estatal, la reorganización de las finanzas públicas, la desregulación, la reorientación de la producción hacia el mercado exterior y la apertura indiscriminada del mercado interno; políticas consolidadas en los primeros años del gobierno de Salinas de Gortari, con un nuevo ciclo de crecimiento a una tasa anual del 3.7% en 1989-1990, que se desacelera a partir de 1991.

De las 1 150 entidades paraestatales que había en 1982, para fines del sexenio de Miguel de la Madrid se habían cerrado, fusionado, transferido o vendido 706.² De las 589 empresas industriales en las que participaba el gobierno en 1982, se privatizaron durante el siguiente sexenio 153, por un monto total de 1.5 billones de pesos; entre 1989 y 1991 se privatizaron 156 empresas cuya venta reportó al Estado 19.5 billones de pesos, sin incluir la de los bancos comerciales, que superó en un 50% el ingreso anterior.³

Las exportaciones manufactureras pasaron de 3 000 millones de dólares en 1981 a 11 500 millones en 1988; las importaciones cayeron de 24 000 millones en 1981 a 8 551 en 1993, y lentamente se recuperaron durante el gobierno de De la Madrid. En 1991 las exportaciones manufactureras alcanzaron un monto de 16 000 millones de dólares y la maquila 4 000 millones, mientras que las importaciones totales por 38 184 millones superaron en más de un 50% las de diez años atrás, generándose un déficit sin precedente compensado temporalmente por la inversión extranjera en el mercado de valores.⁴

² Carlos Salinas de Gortari, *Tercer Informe de Gobierno*, Anexo, México, Secretaría de la Presidencia, 1992.

³ Francisco Javier Vidal Bonifaz, "Lo que el tiempo se llevó: la industria paraestatal", en *La reestructuración industrial en México, cinco aspectos fundamentales*, México, IIEC-Nuestro Tiempo, 1992, pp. 90-129; *Época*, "La privatización en México: 1982-1991", núm. 24, México, 18 de noviembre de 1991, p. 33.

⁴ Banco de México, *Informe anual 1981-1991*, México, 1982 y 1992. A dólares constantes de 1980, las exportaciones manufactureras mexicanas alcanzaron en 1981 un monto de 2 717 millones, 8 014 millones en 1988 y 9 685 en 1991.

El neoliberalismo se acompaña de la apertura de nuestros mercados internos, de la desregulación para el comercio exterior y la inversión privada, nacional y extranjera, y de la contrarreforma de las constituciones nacionales, todo en aras del “libre mercado”, la “libre competencia”, la “eficiencia” y la “competitividad”, ejes de la modernización.

Determinando los cambios económicos ante el fracaso del capitalismo en América Latina que se manifestó en la crisis, está la recomposición del gran capital —estatal, privado nacional y extranjero— en la que desempeña un papel decisivo el capital financiero especulativo y parasitario. A la recomposición del capital se aúna una reorganización frente a la competencia interimperialista entre los tres bloques que determinan el proceso actual: Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón.

La estructura económica se polariza entre los grandes grupos y las medianas y pequeñas empresas subordinadas a ellos mediante la subcontratación. Las microempresas se dispersan en la amorfa economía informal.

Sin embargo, las debilidades estructurales siguen presentes: no está resuelto el endeudamiento externo ni el drenaje de recursos que significa; se profundiza la reinserción subordinada al capital transnacional; es creciente la vulnerabilidad de la economía al depender en mayor medida de la exportación y de la inversión extranjera —altamente especulativa— en este nuevo momento de la crisis internacional que agudiza la competencia por los recursos financieros; el subdesarrollo se profundiza frente a la revolución científico-técnica; la insuficiencia de una industria de bienes de capital se aúna al rezago tecnológico; la reestructuración internacional de la industria impone el predominio del proceso maquilador en la región; y en el caso de México destaca la pérdida de la autosuficiencia alimentaria, expresada en el déficit de la balanza comercial agropecuaria.

Nos enfrentamos a una “integración” con Estados Unidos y a una “competencia” con la CEE y Japón, con abismales diferencias de productividad, de capitalización, de nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y con una casi nulificación de nuestras tradicionales “ventajas comparativas”. El proceso de integración planteado en la Iniciativa para Las Américas de Bush nos arrastra a la competencia

interimperialista y a sus contradicciones, sujetándonos al extremo decadente.

En contraposición, se manifiesta una profunda desarticulación social, un repliegue y atomización del movimiento popular, así como un aumento sin precedente del robo y la violencia en las ciudades latinoamericanas. Todo expresa una explosividad latente que estalla ocasionalmente como en Río, Caracas o Santo Domingo.

Las clases populares se han enfrentado a la represión, a la destrucción de sus organizaciones sociales, a un enorme desempleo y a un proceso de proletarianización precaria, es decir, al empleo "flexible", a destajo, por horas, al subempleo y al crecimiento explosivo del llamado sector informal,⁵ todo ello en medio de acelerados procesos inflacionarios y ajustes salariales que disminuyeron grandemente el poder adquisitivo del salario.

El descontento popular por el empobrecimiento de las mayorías frente al enriquecimiento ostentoso de una minoría, la incapacidad de satisfacer las necesidades mínimas de millones de familias pobres que multiplican los asentamientos miserables que se reproducen en las periferias urbanas, así como la falta de una alternativa nacional, exhiben el fracaso social del modelo neoliberal. Se evidencia la incapacidad del Estado y del régimen político para superar la histórica desigualdad, la injusticia, la corrupción y la represión, para ejercer la soberanía nacional y popular.

La estrategia del gran capital frente a la crisis atraviesa toda la estructura social y política, la del poder, al redefinir las funciones económicas del Estado y rearticular su dominio sobre las clases populares.

En la formación histórica de las clases sociales hay por lo menos tres grandes aspectos que intervienen decisivamente. El primero es el de la acumulación de capital, que incluye tanto las formas de concentración, centralización e integración del capital como el conjunto

⁵ "[...] la participación del sector informal en el empleo urbano aumentó del 25% —que constituye su nivel histórico— a un 31%, en tanto que la del sector campesino en el empleo agrícola se elevó del 58% en 1980 al 60% [...] la región, que inició los años ochenta con un 55% de la fuerza de trabajo no agrícola ocupada en actividades estrictamente modernas, redujo esa proporción al 44% hacia finales del decenio". Ricardo Infante y Emilio Klein, "Mercado latinoamericano del trabajo en 1950-1990", en *Revista de la CEPAL*, núm. 45, Santiago de Chile, 1991, pp. 134 y 137.

de las formas de relación entre el trabajo y el capital, en la compra-venta de la fuerza de trabajo y en el proceso mismo de trabajo.

Un segundo campo es la distribución de la riqueza social, la apropiación por unos cuantos de la mayor parte de esa riqueza, que impone sobre la mayoría precarias condiciones de vida. En este aspecto la política económica ha desempeñado un papel fundamental en la distribución de la plusvalía y la ganancia y en el nivel de vida de la población con los subsidios y la política social.

El tercer conjunto es el de las relaciones en la organización social, de la cultura en un sentido amplio, que implica desde las relaciones familiares y comunitarias hasta el funcionamiento de la estructura de poder; en este conjunto destacan la primacía de lo político y la importancia de la ideología y la cultura política.

Estas tres grandes determinantes de la formación de las clases son sometidas en la crisis, con el neoliberalismo, a cambios que implican una profunda recomposición de clases donde lo social, lo cultural, lo ideológico y lo político se elevan a un primer plano.

Estudiar el proceso es muy complejo e imposible aproximarnos a los cambios de nuestras sociedades en forma aislada y personal. Si, como sabemos, las estructuras productivas son muy diferentes en los distintos países latinoamericanos, la composición social lo es en mayor medida, pues en ella tienen un peso decisivo la historia y la cultura nacionales.

Sin embargo, como la estrategia neoliberal imperialista impuesta en nuestros países es común en todos ellos, la aproximación a los cambios que se registran en un país como México puede ayudar a comprender las tendencias generales de nuestras sociedades.

Históricamente México ha destacado en las luchas por la soberanía y la justicia social. Baste recordar la trascendencia de la revolución de Reforma y la resistencia frente a las invasiones de Estados Unidos y de Francia durante el siglo pasado y la Revolución en éste. Y si bien la cultura mexicana ha tenido una fuerte presencia en Latinoamérica, nuestras relaciones económicas han sido muy precarias. México realiza actualmente alrededor de la dieciseisava parte de su comercio exterior con Latinoamérica.

El Estado mexicano se rezagó en la imposición del modelo neoliberal respecto a otros países latinoamericanos. Sin embargo, lo ace-

lerado del proceso en los últimos años ha llevado a México a ser uno de los más avanzados. Desmanteló prácticamente toda la empresa pública, abrió completamente el mercado interno y hoy está a la cabeza en los tratados de libre comercio con Estados Unidos; encabeza la subordinación a una “integración de las Américas” hegemoneizada por el imperialismo estadounidense y negociada en forma bilateral, lo que impone frágiles condiciones de defensa.

RECOMPOSICIÓN DE LA ALTA BURGUESÍA⁶

El grado de monopolización de la economía mexicana era ya notable desde principios de los años setenta, con fuerte presencia del capital trasnacional y estatal. Durante esa década se fortalece, y en algunos casos se abre, la relación de capitales productivos con sectores bancarios, integrándose un capital financiero.

La relación entre el capital estatal, los grandes grupos mexicanos y el capital trasnacional se multiplica con asociaciones mixtas y en mayor medida con la deuda externa. Recuérdese que el Estado mexicano desempeñó un papel decisivo en la formación de estos grandes grupos de múltiples maneras: energía, materias primas y transporte subsidiados, demanda cautiva, financiamiento, infraestructura, políticas de fomento, así como en la formación misma de burgueses y oligarcas que mediante la corrupción, el robo y el contratismo público acumularon grandes capitales.

La crisis y el neoliberalismo implicaron una profunda recomposición del capital y una más estrecha y diversa relación con el capital trasnacional, tanto empresarial como financiero, siempre contando con el apoyo y el aval del Estado.

La renegociación de la deuda externa privada, 20 000 millones de dólares en 1982, permitió, a partir de un fideicomiso estatal, dirigir enormes recursos a la especulación financiera. La venta de *swaps*, la compra de deuda, las inversiones conjuntas para abrir nuevos merca-

⁶ En este apartado no se examina la recomposición del capital, pero su análisis aparece en Alonso Aguilar, “Reestructuración del capital en los principales grupos empresariales mexicanos”, en este volumen.

dos de valores internacionales, la colocación de inversión extranjera en el mercado de valores de México, inexistente antes de 1988 y que en 1991 superó los 7 000 millones de dólares; el crecimiento explosivo de la inversión extranjera directa acumulada, que pasó de 12 000 millones de dólares en 1982 a 33 000 en 1991, fueron todos mecanismos de mayor penetración y entrelazamiento con el capital trasnacional.⁷

En segundo lugar se advierte el surgimiento de un nuevo capital financiero, particularmente en las casas de bolsa, cuya actividad creció explosivamente a partir de 1984 y registró un comportamiento altamente especulativo que estalló con el *crack* de 1987.

Un tercer mecanismo decisivo en la recomposición de la oligarquía y la burguesía fue la privatización de la empresa pública y de la banca comercial (estatizada en 1982), con lo que se fortalecen grandes grupos y se consolidan otros.

Estos tres mecanismos soportan la recomposición del gran capital: reestructuración productiva, modernización tecnológica, reorganización administrativa, reorientación hacia el mercado externo y nuevas formas de articulación como capital financiero.

Frente a la crisis y la reinserción del capital mexicano en el mercado internacional, los grupos más importantes se reestructuran. Algunos reducen la diversificación que habían realizado durante el auge petrolero (Alfa), otros se diversifican más (Vitro), otros dominan la producción nacional con un crecimiento vía compra y fusiones (Industrial Minera México, Peñoles), otros consolidan una diversificación más reducida que los lleva a la concentración de cadenas productivas, destacando la petroquímica secundaria-química básico-farmacéutica, a la que podrán agregar ahora la petroquímica básica. Los grandes grupos comerciales fortalecen sus lazos con productores primarios o de maquila, y tienen un crecimiento explosivo en casi todas las ciudades más importantes del país.

La mayoría de los grandes grupos logran consolidar sus inversiones iniciadas en el auge petrolero, lo que implica nuevas plantas y

⁷ Si se agrega la inversión extranjera en cartera, en el mercado de valores, ésta ascendió de 1988 a 1992 a 24 000 millones de dólares, lo que significa que se duplicó en sólo cuatro años.

modernización; en los últimos años de recuperación han incrementado sus inversiones Alfa, Cemex, DESC y Vitro, entre otros.

Entre los nuevos y más poderosos grupos financieros de México destaca el Grupo Carso. Carlos Slim, dueño principal, es un ejemplo clásico del surgimiento de esta oligarquía financiera en la especulación bursátil durante la crisis de los años ochenta. Si bien desde mediados de los sesenta funda la empresa Carso, de bienes raíces, y la pequeña casa de bolsa Inbursa, en la siguiente década adquiere la editorial Galas de México y Cigarrera La Moderna.⁸

Para el investigador Carlos Morera, Carso es “el grupo más representativo del nuevo poder del capital financiero en México”.⁹ Slim adquiere Tabacalera Mexicana en 1983; para 1986 controla el 61.9% del capital contable de la casa de bolsa Inbursa; entre 1984 y 1987 adquiere el control de Sanborns —cadena de restaurantes y tiendas—, de la Fábrica de Papel Loreto y Peña Pobre, de Hules Euzkadi y de una de las minas más importantes del país, Frisco (anteriormente en manos del oligarca más importante del país antes de la nacionalización bancaria, Espinosa Yglesias, principal accionista de Bancomer), y en 1988 toma el control de Industrias Nacobre.

Todo este proceso de concentración de capital —a partir de una apropiación accionaria mínima, acota el investigador mencionado— le permitió a Slim constituir formalmente el Grupo Carso en junio de 1990 y lograr la dirección de Teléfonos de México en diciembre de ese mismo año, con una mínima inversión apoyada en un préstamo internacional; posteriormente capitaliza esta empresa con la colocación de acciones en el exterior.

La reprivatización de la banca comercial culmina el proceso de la reestructuración del capital financiero. Grupo Carso tiene partici-

⁸ Una reseña de sociales afirma que “Para su fortuna, Slim no tenía dinero propio, lo cual lo orilló a descubrir el arte de comprar y vender lo ajeno con dinero de otros”. Adriana Cópil, Juan Antonio Oseguera y María Julia Guerra, “Quiénes son los nuevos magnates mexicanos”, en *Contenido*, México, enero de 1992, p. 76.

⁹ Carlos Morera Camacho, “El nuevo poder de los grupos de capital financiero en México INBURSA, GCARSO (un estudio de caso)”, ponencia presentada en el Ciclo Reestructuraciones financieras: tendencias internacionales y el caso de México, área de Capital Financiero, México, Facultad de Economía, IIEC y División de Estudios de Posgrado, UNAM, 1992.

pación en los más importantes bancos: Bancomer y Banamex. La oligarquía de Monterrey se refuerza con la adquisición de los bancos VISA-Bancomer y Vitro-Serfin, y el grupo DESC, ahora dirigido por Fernando Senderos Mestre, adquiere Somex por medio de Invermexico.

Las casas de bolsa fueron decisivas en la recomposición financiera, destacando el caso de Accival, que adquirió el banco más grande del país, Banamex, bajo la dirección de Roberto Hernández, un directivo de la antigua banca comercial; también participa en la dirección de este grupo Alfredo Harp Helú, primo de Carlos Slim Helú.

La reorientación de la producción hacia el mercado exterior asegurada con el TLC ha implicado su reubicación geográfica y de las nuevas inversiones y un mayor entrelazamiento con el mercado estadounidense. Desde principios de los años ochenta las trasnacionales automotrices instalaron nuevas plantas en el norte del país, y en su frontera crecieron explosivamente las maquiladoras.

Paralelamente a esta recomposición del gran capital se registra un relevo generacional en las familias oligárquicas y en los principales puestos gubernamentales. Destacan en ese cambio nuevos patrones de formación cultural, de educación, pues la mayoría de los nuevos dirigentes se educó profesionalmente en las universidades privadas (Iberoamericana, Anáhuac, Instituto Tecnológico Autónomo de México e Instituto Tecnológico de Monterrey) o hicieron en ellas sus especialidades o maestrías; instituciones donde establecen lazos con otro tipo de organismos como el Opus Dei. Muchos funcionarios y dirigentes empresariales hicieron sus estudios de posgrado en las universidades estadounidenses, a donde envían ahora a sus hijos a realizar su carrera universitaria.

Este tipo de educación, con la práctica diaria en su relación con el capital y ahora el mercado estadounidense, así como su nivel de vida (altamente transnacionalizado que incluye casas en Estados Unidos), conforman una oligarquía culturalmente metropolizada que recuerda a los científicos afrancesados del porfiriato. Nada más que esta modernización no pretende relacionarse con la ciencia sino con la competencia y la eficiencia.

Otro cambio que se advierte en la burguesía en su conjunto es la crisis de representatividad de sus organismos, que se manifiesta en

sus organizaciones gremiales —formadas la mayoría por decreto desde los años treinta—, en su relación con el Estado así como en su representación política, tradicionalmente en el partido oficial y con cierta presencia, ahora más abierta, en el PAN.

Casi todas las organizaciones empresariales enfrentan cuestionamientos de representatividad en cada cambio de dirección: se ha escindido la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación; la Confederación Nacional de Cámaras Industriales ha perdido credibilidad por la estrecha subordinación de sus presidentes al Ejecutivo y por fraudes de la dirección; la Cámara Nacional de Comercio y la de la Ciudad de México son también cuestionadas por la falta de atención a los problemas del pequeño comercio, últimamente en particular los que plantean los vendedores ambulantes. Otras cámaras más cerradas o cupulares como el Consejo Coordinador Empresarial también son cuestionadas; algunas otras se cierran aún más y están más ligadas a los intereses de la oligarquía, caso del Consejo Mexicano de los Hombres de Negocios, y se fortalecen las cámaras que agrupan a los exportadores (la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, la de la Cuenca del Pacífico o la Cámara Americana de Comercio).¹⁰

La burguesía como clase y como grupos de clase busca una representación mayor y aun directa en el poder político; politiza su discurso contra el estatismo y el populismo, se reivindica como la clase productiva y salvadora de la patria, y cada vez es más frecuente encontrar a empresarios como candidatos a cargos de elección tanto en el PRI como en el PAN: el senador por Veracruz y “embajador itinerante”, Miguel Alemán Velasco, que fue uno de los más importantes accionistas de Televisa; los candidatos del PRI y del PAN a la gubernatura de Chihuahua en 1992, el gobernador interino de Guanajuato desde 1991, del PAN, el gobernador priista de Michoacán por 24 días en 1992, etcétera.¹¹

¹⁰ Matilde Luna, *Los empresarios y el cambio político: México, 1970-1987*, México, Era-UNAM, IIS, 1992, p. 132.

¹¹ La escisión en el PAN de octubre de 1992 expresa las diversas contradicciones que ha creado la directa intervención política de los empresarios. Bernardo Bátiz V., uno de los dirigentes que renunciaron, escribió: “Muchas veces dije en público y en

Uno de los elementos clave de la actual reestructuración capitalista es la fragmentación del proceso de trabajo, que conlleva la flexibilización del trabajador y la redefinición de la compraventa de la fuerza de trabajo.

Por un lado un reducido grupo de trabajadores, alrededor del 4% de todos los trabajadores del país, están empleados directamente por las 500 empresas más grandes, quizá llegue al 5% si incluimos a los trabajadores del sector financiero; alrededor de la cuarta parte trabaja en grandes y medianas empresas, otro tanto en las pequeñas y el resto en la microempresa y en la llamada economía informal.

Esto, que examinaremos más adelante desde el punto de vista de la recomposición de las clases populares, implica también una nueva relación entre la oligarquía y la burguesía y entre aquella y un sector de la burguesía mediana y pequeña, que los convertirá en mediadores de la contratación de la fuerza de trabajo, por lo general menos calificada, o en productores de insumos y autopartes para la gran empresa, así como en proporcionadores de servicios varios (mantenimiento, limpieza, servicios técnicos y profesionales).

El mediano y pequeño empresario está subordinado al gran capital vía la competencia del mercado, hoy en día internacionalizado y más monopolizado. Frente a la competencia transnacional en el mercado interno con la apertura indiscriminada y acelerada, muchos productores medianos se han convertido en importadores, así como también se han multiplicado los negocios de consultoría y asesoría profesional en asistencia técnica, administrativa y tecnológica y en negociaciones internacionales (comercio exterior o mercados financieros), sector que está en competencia creciente con consultorías estadounidenses.

Hay un sector de la burguesía y de la pequeña burguesía cuyo nivel de ingresos es de los más elevados, el de los gerentes y funcionarios públicos que, según el *Censo de Población de 1990*, representaba el

privado que eran bienvenidos los recién llegados, los empresarios que en tropel ingresaron al partido después de la expropiación de la banca [...] Bienvenidos sus talentos, sus recursos, sus ideas, pero inaceptable que hicieran lo que hicieron: una pirámide burocrática y una dirección aristocrática, que convirtiera al partido en una instancia de negociación con el gobierno y ni siquiera una instancia de negociación eficiente", en *La Jornada*, 21 de octubre de 1992.

2.4% de la población económicamente activa y una parte del 2.6% de la población que en el rubro de ingresos declaró recibir más de 10 salarios mínimos. Pero estamos hablando de un sector más reducido, el que recibe entre 5 000 y 12 000 dólares mensuales, es decir, más de 50 veces el salario mínimo, y los hay que reciben mucho más y probablemente no representen más del 1% del la PEA; son alrededor de 250 000 personas, cifra incluso superior al número de los clientes de las casas de bolsa.

En estos directivos predomina también la educación privada y extranjera y tienen un patrón de vida de acuerdo con el *american way of life*, con vacaciones en tiempos compartidos en Estados Unidos, con más de tres automóviles, cablevisión, “super” importado, si no es que traído directamente de aquel país, casa de campo e hijos no sólo educados en escuelas privadas sino crecientemente en las universidades estadounidenses.

RECOMPOSICIÓN DE LAS CLASES POPULARES

Relación capital/trabajo

El capitalismo, que se caracterizó históricamente por lograr la liberación de la fuerza de trabajo de los viejos mecanismos feudales o precapitalistas de sujeción, despojó a los trabajadores de cualquier medio de producción y convirtió el trabajo en una mercancía más que se vende y se compra —se contrata— en un mercado libre que determina su precio, el salario.

El desarrollo del capitalismo y las grandes luchas y aun revoluciones que lo acompañaron llevaron a generalizar la contratación colectiva de la fuerza de trabajo y a la organización sindical que predominó durante casi todo el presente siglo. La regulación del mercado de trabajo requería de la mediación del Estado.

Paralelamente se desarrolló una división del trabajo que se regulaba con la organización sindical vía los contratos colectivos. Las grandes luchas sindicales permitieron mejorar las condiciones de trabajo y de vida con las prestaciones sociales, que llegaron a representar entre el 30 y el 50% del ingreso de los asalariados.

La crisis estructural del capitalismo de las últimas décadas, que atraviesa todos los niveles: económico, social y político, nacional e internacional, ha afectado y alterado dramáticamente la relación de explotación entre el capital y el trabajo.¹²

La revolución científico-técnica iniciada hace dos décadas cambió radicalmente los procesos de trabajo y provocó la flexibilización. La informática revolucionó los sistemas administrativos y al introducirse en los procesos de producción modificó el control de calidad y la productividad, robotizando incluso parte de los procesos. Los nuevos materiales y las nuevas ramas industriales cambiaron la vieja estructura industrial y los monopolios propiciaron una caída sin precedente de los precios de las materias primas y de los productos manufacturados tradicionales.

El impacto de estos cambios en la fuerza de trabajo industrial fue múltiple. En primer lugar llevó a un desempleo sin precedente, al incremento de la fuerza de trabajo técnico al mismo tiempo que a la desvalorización de éste y del profesional; a la pérdida de la estabilidad en el empleo, a una intensificación del trabajo empleado; a nuevas enfermedades profesionales y, general, a diferentes condiciones de trabajo pactadas o mejor dicho impuestas por una creciente pérdida de la capacidad de negociación de los trabajadores.

En México en la última década se generaliza el control administrativo automatizado en las grandes y aun medianas empresas industriales, de comercio y de servicios; en los últimos cinco años se inicia la incorporación del control automatizado de los procesos industriales (minería, petróleo, química y automotriz) y se avanza en las telecomunicaciones a partir del sistema digital en teléfonos.

Elemento central de la reestructuración económica, de la modernización, es la imposición de una nueva relación laboral, de nuevas formas de compraventa de la fuerza de trabajo que destruyeron las relaciones establecidas en los países imperialistas desde hace casi un siglo, y en nuestro país desde los años treinta en que se promulgó la Ley Federal del Trabajo.

¹² Marco Gómez, "Las transformaciones del proceso de trabajo en escala internacional", en *La reestructuración industrial de México...*, op. cit., pp. 13-53.

La violencia y la rapidez con que se ha impuesto el neoliberalismo, la destrucción o violación sistemática de los contratos colectivos y de la Ley Federal del Trabajo, los bajos salarios, la inflación, el empobrecimiento masivo y el deterioro de la calidad de vida, la inseguridad en el trabajo y las pésimas condiciones del mismo, el individualismo competitivo fomentado como elemento estratégico de la política neoliberal, la crisis del capitalismo atribuida a las malas políticas y a los malos gobiernos, la reforma del Estado, el cuestionamiento de la soberanía nacional y el *american way of life* que mantiene una gran atracción a pesar de la gravedad de la crisis social y económica de Estados Unidos, expresan asimismo una profunda crisis ideológica.

Esta crisis ideológica del capitalismo es enfrentada por el gran capital con una publicidad inusitada y un manejo social sin paralelo de los “valores del capitalismo”: la “propiedad privada”, “la libertad”, “el individuo”, “el empresario”, “la democracia” e incluso de la “democratización del capital” vía “las acciones” de los trabajadores, los jubilados y los pequeños inversionistas. Frente a la pobreza hablan cínicamente del “espíritu social” del capital.

La responsabilidad de la crisis se echa sobre los hombros de los trabajadores, sobre su organización sindical, ya que ésta llevó, dicen, a la rigidez de la fuerza de trabajo, a la subocupación, a su baja productividad y a su creciente costo. Se lleva a cabo así la destrucción de los contratos colectivos y se establecen nuevas formas de contratación laboral en las que van a imponerse los acuerdos individuales de los trabajadores —no más contratos nacionales ni ramales— enmarcados en acuerdos generales que condicionan los ingresos salariales a la productividad individual. No más “a trabajo igual, salario igual”; en Francia se ha establecido “el derecho individual de los trabajadores”, ya no “el derecho colectivo de los trabajadores”.¹³ El trabajador flexible, el “mil usos”, sustituirá al trabajador especializado.

Acompaña a la denominada flexibilización del trabajo la segmentación del proceso de trabajo, es decir que la gran empresa conserva las economías de escala que le aseguran la máxima ganancia y el res-

¹³ *Idem.*

to del proceso se realiza por la maquila, la subcontratación de servicios e incluso por el trabajo domiciliario.¹⁴

Los métodos de producción y las características de un proceso de trabajo que se reproduce internacionalmente acentúan las nuevas formas de la división internacional del trabajo en las que a nuestros países se les ubica como proporcionadores de materias primas —tradición de hace cinco siglos—, productores de procesos primarios transformadores de materias primas, muchos de ellos contaminantes, o de manufacturas menos rentables; productores y empacadores de ciertos productos agropecuarios; maquiladores de la manufactura transnacional, entre otros, todo lo cual se reafirma en la secular condición de proporcionadores principalmente de materias primas y fuerza de trabajo baratas. También crece nuestra función como receptores de todo tipo de producción transnacional y cada vez más de desechos contaminantes, tóxicos y radioactivos.

Imponer estas nuevas formas de contratación ha requerido de una violenta recomposición de las alianzas políticas en el poder que ha desplazado del mismo a la vieja dirigencia obrera;¹⁵ de toda la fuerza estatal para maniar a los trabajadores, para destruir sus organizaciones, cerrar fuentes de trabajo, realizar despidos masivos, reprimir, anular los derechos constitucionales e imponer incluso reformas anticonstitucionales.

En este realineamiento de fuerzas políticas ha desempeñado un papel importante el lento reagrupamiento de la dirigencia del Congreso del Trabajo, en la que destaca el secretario general del Sindicato de Teléfonos de México, abanderado de la modernización sindical y de una nueva federación de trabajadores del sector público. En menor medida influye la lucha de los trabajadores, que fue decisiva en el desplazamiento de la vieja dirigencia magisterial, y ejemplar —a pesar de la derrota— en el caso de los trabajadores de la Cervecería Modelo y de la Ford.

Esta imposición de la modernización laboral en medio de la más grave depresión económica se ha realizado con la más autoritaria

¹⁴ *Idem.*

¹⁵ El caso más ilustrativo fue la aprehensión de La Quina, dirigente petrolero durante 25 años, realizada el 10 de enero de 1989 con la militarización de todas las instalaciones petroleras del país.

contención salarial y un gran desempleo, lo que permitió recuperar e incrementar las tasas de ganancia de los grandes capitales y deteriorar en más del 50% la capacidad adquisitiva de los salarios.¹⁶

La modernización implica la incorporación de nueva fuerza de trabajo, joven, mucha de ella femenina, sin experiencia, que acepta las condiciones que se le imponen y contratos donde no se ofrece ninguna prestación. Se ha acelerado así un cambio generacional en la fuerza de trabajo, que impide la trasmisión de la experiencia de los trabajadores tanto en el trabajo mismo como en la lucha y la organización sindical.

- En la *agricultura* se mantiene estancado el número de trabajadores desde hace dos décadas (unos 5.2 millones). Se considera que alrededor de las tres cuartas partes son campesinos pobres y jornaleros agrícolas; crece en importancia la relación salarial temporal tanto en la cosecha como en la empacadora para exportación, donde predomina la mano de obra femenina. La miseria del campo mexicano es ancestral y más dramática en la población indígena, lo que ha generado las grandes migraciones hacia las ciudades y a Estados Unidos.

- En la *industria* se van imponiendo las nuevas relaciones laborales y el mercado segmentado de trabajo. Por un lado está el sector de los trabajadores de las superempresas¹⁷ —alrededor de 375 de las 500— que en 1990 alcanzaron 807 616, mismos que en medio de la modernización descrita tienen cierta estabilidad en el empleo y la posibilidad de mayores ingresos vía premios y estímulos a la productividad y la identificación plena con la empresa; el reparto de utilidades sigue siendo un importante medio de elevación de su ingreso.

En este sector por lo menos el 30% es técnico o empleado, lo que implica no sólo diferente educación y capacitación sino también importantes diferencias salariales.

¹⁶ Los salarios pagados a los obreros en enero de 1991 eran el equivalente al 55.7% de lo pagado en 1980; los empleados recibían el 76.5% de su ingreso de 1980. INEGI, *Avance de información económica. Indicadores del sector manufacturero (145 clases industriales)*, México, 1991, p. 18.

¹⁷ Las 500 empresas más grandes del país, registradas en la revista empresarial *Expansión*, ocuparon a 887 616 personas en 1990. El empleo en este sector ha disminuido 41% respecto a 1980, cuando empleaban a 1 373 000 trabajadores, y ya se ha recuperado pues en 1984 ocuparon a menos de la mitad del personal que emplearon en 1981.

El último censo industrial reporta que en 1988 había 760 establecimientos que ocupaban a más de 500 trabajadores cada uno, 872 290 en conjunto, es decir, el 36% del total de los trabajadores de la manufactura; pagaban la mitad de las remuneraciones y concentraban a la vez poco más de la mitad de los ingresos. Había 994 establecimientos que empleaban entre 251 y 500 trabajadores cada uno (el 14% de los trabajadores), pagaban el 17% de las remuneraciones y concentraban el 14.4% de los ingresos.

Según los datos del mismo censo, la remuneración promedio pagada en las empresas que ocupaban entre 251 y 500 trabajadores era superior en 18% al promedio general y en 44% en las que empleaban más de 500 trabajadores.

El censo industrial de 1985 registra que el sueldo promedio de un empleado era equivalente a 1.8 veces el salario promedio de un obrero; el de 1988 reportó ya una elevación de 2.15. Las estadísticas industriales mensuales recogen que para el último bimestre de 1991 dicha relación era de 2.7.¹⁸

Las diferencias salariales se disparan: en 1988 el sueldo medio anual de un obrero fue de 4.8 millones de pesos, de 10.4 millones el de un empleado y de 11.3 millones el de un trabajador (promedio de obreros y empleados) de las empresas con capital extranjero. Mientras que en la división textil los obreros recibieron un salario medio anual de 4 millones de pesos, los de la química alcanzaron un 90% más y los de la rama de ensamble de automóviles más del doble; los empleados de esta rama recibían un sueldo equivalente a 5.4 veces el salario de los obreros de la división textil. Detrás de estas diferencias salariales hay, desde luego, abismales diferencias de capitalización y productividad.¹⁹

Un segundo gran sector de los trabajadores industriales se encuentra en la maquila o empresa subcontratante de la gran empresa, que podría coincidir con la mediana empresa, es decir, aquella que emplea entre 51 y 250 trabajadores. En 1988, según los datos censales, el 4.1% de los establecimientos (5 661) ocupaba a la cuarta parte de los trabajadores de la manufactura (612 000).

¹⁸ INEGI, *XIII Censo Industrial. Industria Manufacturera 1988*, México, 1992; *Estadística industrial mensual 1991*, México, 1992.

¹⁹ INEGI, *XIII Censo Industrial 1988*, op. cit.

La maquila trasnacional, que apareció desde mediados de los años sesenta en la frontera norte y adquirió un gran dinamismo en los ochenta, tiene a su vez pequeños, medianos y grandes establecimientos; ocupó en ese mismo año de 1988 a 369 489 trabajadores y en 1991 dio empleo a 465 000. Como se sabe, el 60% de ellos son mujeres. Aquí predomina la empresa trasnacional:

[...] en el análisis del directorio maquilador de 1988 se encuentran 54 trasnacionales que tenían más de dos maquiladoras o empleaban a más de 1 000 trabajadores, las que en conjunto tenían 392 establecimientos (23.7% del total) que ocupaban a 177 639 trabajadores (41.3% del total). Destacando en primer lugar la General Motors que en 29 maquiladoras empleaba a 24 559 trabajadores; en segundo lugar la Zenith Electronics con 11 plantas maquiladoras en 5 municipios que ocupaban a 21 547 personas.²⁰

En este sector laboral los trabajadores tenían hasta 1985, según las estadísticas oficiales, condiciones de trabajo más duras: salarios más bajos, menores prestaciones y una precaria estabilidad laboral generada por las difíciles condiciones de trabajo y la falta de organización sindical. Y si bien registran una menor pérdida salarial que los trabajadores de la manufactura, todavía tienen en promedio un salario menor.²¹

Un tercer sector de la pequeña empresa, el de mantenimiento y reparación, puede también ligarse a la gran empresa en la subcontratación de servicios. En él la relación laboral se caracteriza por la temporalidad, la eventualidad o el trabajo por horas.

Finalmente se encuentran los trabajadores del sector mayoritario, por número de establecimientos, que es el de la microempresa, la

²⁰ Josefina Morales y Atlántida Coll-Hurtado, "Las maquiladoras", en *Boletín de Geografía Teórica*, vol. 22, núms. 43 y 44, Brasil, Universidad de Sao Paulo, 1992, pp. 263-270.

²¹ En enero de 1992 los trabajadores de la maquila recibieron un ingreso equivalente al 78% de lo que recibían en 1980; remuneración promedio que a su vez era equivalente al 75% de la remuneración promedio en la manufactura; en 1981 recibían el 63% de ésta. INEGI, *Cuadernos de Información Oportuna*, núm. 230, México, mayo de 1992; *Sistema de Cuentas Nacionales de México 1978-1981*, México, 1985; *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación 1978-1988*, México, 1989.

empresa familiar e incluso la maquila domiciliaria. En el censo industrial de 1988 el 7.2% del personal no recibía remuneración y una tercera parte se concentraba en dos ramas alimenticias —pan y nixtamal—, una quinta parte en la producción de estructuras metálicas (herrerías y similares), 6.8% en la fabricación de muebles, 9.6% en la extracción de materiales de construcción —arcilla, yeso y cal— y 5.9% en la confección.

En 1988 los 105 287 establecimientos con menos de cinco personas cada uno (74.4% del total) ocuparon en conjunto al 9% del personal de la industria manufacturera, pagaban el 1.5% de las remuneraciones y recibieron el 0.03% de los ingresos totales.

Los trabajadores de la confección y de la madera establecen su relación con el gran capital de los comercios, lo que no quiere decir que no lo hagan con capitales industriales, que les proporcionan muchas veces materia prima y modelos, como se ha investigado en los casos del calzado y de la confección domiciliaria en Neza.²²

La mujer trabajadora incrementó su participación en la industria manufacturera: del 18.7% en 1980 al 25.5% en 1988, incluyendo a la maquila en el censo industrial de este último año. Las 679 643 trabajadoras de la manufactura en 1980 concentraban el 13% de la confección, el 10% de la fabricación o ensamble de maquinaria y equipo eléctrico, el 7.9% de la fabricación o ensamble de equipo electrónico y entre el 3 y el 4% en cada una de las ramas de conservas, pan, fabricación de tejido de punto, calzado y plástico.²³

En 1988 la mujer representaba entre el 25 y el 45% de la fuerza de trabajo en las ramas del pan (25.7%), calzado (31.6%), plásticos (32.1%), producción o ensamble de maquinaria y accesorios eléctricos (38.5%) y farmacéutica (43%). Participaba con la mitad o más de la fuerza de trabajo en la fabricación de conservas (49.6%), de nixtamal (52%), en la confección de prendas de vestir (67%), en la fabricación de tejido de punto (59%) y en la fabricación o ensamble de equipo electrónico (61.6 por ciento).

²² José Antonio Alonso, *Sexo, trabajo y marginalidad urbana*, México, Edicol, 1981.

²³ INEGI, *XIII Censo Industrial...*, *op. cit.*

En la maquila fronteriza la mujer obrera se concentraba en ese año de 1988 en un 30% en el rubro de material y accesorios eléctricos y electrónicos, 18% en equipo y maquinaria eléctrica y electrónica y 17.2% en la industria automotriz; en estas tres ramas de la maquila representaba a su vez el 68.3, 71.2 y 48.2%, respectivamente, de la fuerza total de trabajo.

- En la *industria de la construcción*, que según las Cuentas Nacionales ocupa a casi 2 millones de trabajadores, las tendencias anteriores están más consolidadas. Por un lado es tradicional el carácter eventual y subcontratista del trabajo, así como el trabajo individual del “maestro” que a su vez contrata a su “chalán”. La modernización de esta industria desde hace casi dos décadas llevó a la formación de un grupo reducido de trabajadores calificados —ingenieros y técnicos—, que tienen empleo permanente en las grandes empresas, y de un ejército de trabajadores eventuales.²⁴

Las medianas y pequeñas empresas de la construcción que surgen al amparo de la construcción estatal, del contratismo, siguen ocupando con frecuencia a trabajadores rurales, quienes con dificultades alcanzar a percibir el salario mínimo; también se presentan acentuadas relaciones familiares entre estos trabajadores.

- El de *comunicaciones*, sector altamente monopolizado, tiene una fuerte presencia de mano de obra femenina (en Teléfonos es superior a la cuarta parte); además atraviesa por una fuerte modernización que impone el trabajo flexible, y en aras de la capacitación y de la modernización cambia la relación de trabajo al reconvertir a muchos trabajadores de base en personal de confianza.

En este sector, si bien ligado más a servicios, se aprecia una pequeña burguesía empresarial con formación técnica, que ofrece sus servicios a los grandes grupos.

- El *comercio y los servicios* o la *dispersión de la informalidad*. Este gran sector de la economía, antiguamente denominado terciario, incrementa su multiforme expresión en la llamada economía informal. Aquí se incluyen actividades monopólicas en el comercio, en

²⁴ En enero de 1992 el Seguro Social registró a 1 074 777 trabajadores de la construcción, 76.6% de ellos eventuales. INEGI, *Cuadernos de Información Oportuna*, op. cit., p. 65.

los servicios financieros, en el turismo y desde luego una participación importante del Estado, que se examina aparte.

La terciarización de las economías del subdesarrollo es, como sabemos, muy diferente a la de los países desarrollados, si bien hoy constituye un poco más de la mitad del producto interno bruto de México.

Según las Cuentas Nacionales, en este sector trabajaron en 1988 más de 10 millones de personas y 11 según el censo de población de 1990; en este último año el 36% eran mujeres. El primer registro del sector informal de la economía mexicana considera 3 millones de personas.²⁵ El último censo de población registra a la cuarta parte de la población económicamente activa, alrededor de 5.5 millones, como trabajadores por su cuenta.

Comercio, Restaurantes y Hoteles ocupaba a 3.2 millones de trabajadores en 1988, y los servicios comunales a 6.54 millones, de los cuales alrededor de la mitad estaban empleados por el Estado.

En contrapunto con las transnacionales turísticas y las grandes cadenas comerciales nacionales está la proliferación de los vendedores ambulantes (siempre relacionados con grandes intermediarios y productores, así como con organizaciones políticas), jóvenes que desde luego prefieren ese oficio a ser obreros de salario mínimo. Junto a ellos están los pequeños servicios familiares, pues el pequeño comercio de barrio y la "fonda de la esquina" enfrentan cada vez mayores conflictos para sobrevivir. Aquí hay una fuerte presencia del trabajador familiar sin remuneración.

En Servicios existe un sector especializado de los trabajadores por su cuenta, que por lo general hace reparación y mantenimiento a equipo y maquinaria diversa.

El subempleo y el desempleo se disfrazan con la economía informal. También es creciente la presencia de los niños trabajadores.

- Los *trabajadores del Estado*, que en 1989 eran 4.4 millones, 77% empleados por el gobierno general y el resto por las empresas públicas, están también sometidos a la violenta imposición de la política neoliberal. De los 3.4 millones de trabajadores empleados por el gobierno general, más de la mitad se ubican en el gobierno central

²⁵ INEGI, *Encuesta Nacional de Economía Informal*, México, 1990.

y el 7.6% en la seguridad social. Por grandes sectores económicos, el 78% del total labora en el sector de servicios comunales y sociales, es decir, en educación, administración y salud.²⁶

La privatización de las empresas estatales y de la banca comercial llevó a cerca de 500 000 trabajadores a un cambio de patrón y a unos 250 000 al desempleo y a la búsqueda, no siempre exitosa, de un empleo en la iniciativa privada, o con mayor frecuencia a convertirse en trabajadores por cuenta propia.²⁷

Los trabajadores estatales han sido los más golpeados por la política salarial, pues se les imponen sin discusión los raquíticos aumentos establecidos en los "pactos". Lo mismo sucede con sus organizaciones sindicales, ejemplo del sindicalismo oficial, corrupto, que son el medio de control político de los trabajadores y el centro predilecto de los ataques neoliberales y gubernamentales en su moderna recomposición de la estructura del poder. La fragmentación de las organizaciones sindicales nacionales en aras de la modernidad y la eficiencia es una de las amenazas que pesan sobre los sindicatos nacionales de los trabajadores de la educación y de la salud.

La nueva relación salarial se va generalizando y se impone vía los acuerdos de productividad, los programas de estímulos y rendimiento, los apoyos extralaborales y fuera de las instituciones, tipo becas o Sistema Nacional de Investigadores.

El deterioro de la capacidad adquisitiva de estos trabajadores es sin duda de los más graves, lo que junto con las nuevas políticas eficientistas lleva a adelantar jubilaciones, a despidos o a permisos sin goce de sueldo en busca de otro trabajo mejor. Proliferan así los trabajadores *free lance*, los trabajadores por su cuenta, los indocumentados urbanos y la fuga de cerebros. En los últimos tres años no sólo se expande la universidad privada, con apoyo estatal, sino que se registra un importante traslado de maestros del área científica de la

²⁶ INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Producción del Sector Público 1986-1989*, México, 1991.

²⁷ El máximo número de trabajadores de las empresas públicas registrado en las estadísticas oficiales fue de 1 031 756 personas en 1987; 228 000 de ellos en el sector financiero. En 1992 se estima en menos de 300 000 el número de trabajadores de las empresas estatales; alrededor de 130 000 en Pemex, 60 000 en electricidad y 80 000 en ferrocarriles, más los del sector financiero.

universidad pública a la privada, donde pueden ganar entre cinco y seis veces su salario público.

CONCENTRACIÓN DEL INGRESO

La crisis de los años ochenta y la política neoliberal han descargado sobre los trabajadores todo su costo social, profundizando la desigualdad.

En 1981 en México se destinaba el 37.8% del producto interno bruto al pago de remuneraciones; en 1988 fue del 25.9%, mientras que Colombia, Uruguay, Venezuela, Chile y Perú destinaban una proporción mayor. En 1990 las ventas de las 500 empresas más grandes de México representaron una proporción del PIB superior al pago de las remuneraciones (el 26.7% frente al 25 por ciento).

En los últimos censos económicos de 1988 se registra que el 0.07% de los establecimientos que ocupaban más de 500 trabajadores cada uno concentraba el 16.4% del personal, el 27.7% de los ingresos y el pago del 34.4% de las remuneraciones.²⁸ El censo industrial para la manufactura registró que los 689 establecimientos más capitalizados (el 0.5% del total) ocuparon el 23% del personal y concentraron el 80% del capital fijo, el 41% de las remuneraciones pagadas y la mitad del valor agregado.

En 1980, según los datos del censo de población respectivo, hoy terriblemente dudoso, el 1.41% de los 15.6 millones de personas que declararon ingresos obtenían una suma superior a 7.1 salarios mínimos y concentraban en conjunto el 21.6% del total de los ingresos declarados, mientras que el 58.2% de las personas declararon recibir menos de 1.2 salarios mínimos y concentraron el 21.4% del ingreso total; entre 1.2 y 2.1 salarios mínimos recibía la cuarta parte de la población.²⁹

²⁸ INEGI, *Resultados Oportunos. Censos Económicos 1989*, Aguascalientes, 1990.

²⁹ INEGI, *X Censo General de Población y Vivienda 1980. Resumen general*, México, 1987.

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO 1980-1990

1980		1990	
Ingreso ¹	Población ²	Ingreso ³	Población ⁴
< 1.2	58.2	< 1.1	56.0
1.2 < 2.9	32.7	1.1 < 2.8	32.1
2.9 < 5.2	3.5	2.8 < 5.6	5.0
5.2 < 7.1	1.7	> 5.6	-
> 7.1	1.4	-	2.5

¹ Múltiplos del salario mínimo mensual de 1980, 4 371 pesos.

² Porcentaje de las personas que declararon ingreso de un total de 15.6 millones en 1980.

³ Múltiplos del salario mínimo mensual de 1990, a precios constantes de 1980, 2 349 pesos.

⁴ Porcentaje de las personas que declararon ingreso de un total de 22.5 millones en 1980.

FUENTE: INEGI, *X y XI Censo General de Población y Vivienda 1980 y 1990, Resumen general*, México, 1987 y 1992.

Para comparar con los resultados del censo de 1990, hay que deflactar los salarios mínimos de ese año en términos de los precios de 1980.

En el cuadro 1 se observa que en 1990 una proporción similar de poco más de la mitad de la población (56%) recibía un ingreso menor al salario mínimo de 1980 y que una tercera parte percibió entre 1.2 y 2.8 veces este salario. Los cambios señalan que aumentó la participación relativa de las personas con ingresos entre 2.8 y 5.6 salarios mínimos y disminuyó la de quienes recibieron más de 5.6 salarios mínimos en 1990.³⁰

Al comparar las encuestas nacionales de ingresos y gastos de los hogares de 1984 y de 1989, se advierte que el 10% más pobre recibía el primer año el 1.7% del ingreso y el 10% más rico concentraba el 32.8%, situación que se agrava en 1989, cuando los primeros recibieron proporcionalmente menos y los segundos aumentaron su participación al 37.9% del ingreso total. También se observa que se

³⁰ INEGI, *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990. Resumen general*, México, 1992.

incrementó más del doble el ingreso de los más ricos respecto al aumento de los más pobres (véase el cuadro 2).³¹

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO 1984-1989
(Precios constantes de 1980)³²

<i>Hogares</i>			<i>Incr.</i>		
	<i>1984</i>	<i>1989</i>	<i>84-19</i>	<i>1984</i>	<i>1989</i>
<i>Total</i>	418 952.6	538 701.7	28.6	100.0	100.0
<i>Decil I</i>	7 199.9	8 524.5	18.4	1.7	1.6
<i>Decil X</i>	137 296.7	204 321.9	48.8	32.8	37.9

FUENTE: INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1984 y 1989*, México, 1989 y 1992.

Es interesante señalar que la encuesta de 1989 registra que la remuneración del trabajo contribuye con el 60.8% del ingreso monetario (77% del total), la renta empresarial con el 28.3%, el alquiler de la vivienda con el 14.2% y las transferencias con el 6.6%. El ingreso de capital —apenas el 5% del ingreso monetario total, según la encuesta de 1989— proviene el 45% del ahorro, bonos y joyas; el 28.8% de herencias y el 20% de la venta de casas y terrenos.

Oficialmente se reconoce que la mitad de la población vive en condiciones de pobreza y la cuarta parte en la pobreza extrema. La contención salarial y el grave proceso inflacionario de los años ochenta, con tasas diferenciales para alimentos, salud y vivienda, deterioraron grandemente el nivel de vida de la población.

Según la encuesta nacional de ingresos y gastos de 1989, las familias con más alto ingreso destinaban el 27.6% de su gasto a la alimentación, el 14.4% a la educación y el esparcimiento y el 3.8% a la salud; en contraste, el 10% más pobre destinaba más de la mitad de su gasto a la alimentación, el 5.4% a la salud y apenas el 3.1% a la educación.

³¹ INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1984 y 1989*, México, 1989 y 1992.

³² Se utilizó para deflactar el índice implícito del producto interno bruto; la desproporción sería mayor si utilizáramos el índice de precios al consumidor.

Un estudio de 1985 estima que poco más del salario mínimo de aquel entonces era necesario para cubrir el costo de una canasta "superbásica" (alimentos indispensables) y que para una canasta alimenticia integral se requerían 2.5 salarios mínimos.³³

En 1992 el costo de una canasta superbásica que incluya carne de res para una familia de cinco miembros asciende a 194 dólares, es decir, cerca de tres salarios mínimos, y si la carne fuera de pollo el gasto sería de 145 dólares.³⁴

Una investigación periodística internacional en 17 países latinoamericanos estimó un gasto promedio por familia (de cuatro miembros) de 514.2 dólares mensuales, en promedio, para tener un nivel de vida digno; para México lo calcula en 560 dólares destinando 150 a comida. Con un ingreso promedio estimado en 250 dólares mensuales, más de 2.5 veces el salario mínimo, ese ingreso cubre menos de la mitad de los gastos necesarios por familia.³⁵

Según el *XI Censo General de Población y Vivienda, 1990* el 36.7% de la población recibía entre uno y dos salarios mínimos de ese año, el 19.3% menos de un salario mínimo y el 15.1% entre tres y cinco salarios mínimos.³⁶

LOS CAMBIOS EN MARCHA

Es indispensable advertir que las tendencias señaladas en la recomposición de las clases expresan algunas de las características iniciales de un proceso en marcha. Particular énfasis adquirirán los aspectos culturales que arrastrará consigo el Tratado de Libre Comercio al multiplicar rasgos del consumismo estadounidense, incrementar la presencia directa de universidades, profesionistas y trabajadores de Estados Unidos y aumentar el impacto de los medios de comunicación de ese país.

³³ Centro de Estudios del Trabajo, A. C., *Salario mínimo y canasta básica*, México, 1986, p. 132.

³⁴ Estimación de la autora.

³⁵ Walter Krohne, "El salario de A. Latina, insuficiente para una vida digna", en *Excelsior*, 16 de marzo de 1992.

³⁶ INEGI, *XI Censo General de Población y Vivienda 1990*, op. cit.

La modernización en el campo mexicano, una nueva capitalización empresarial del campo y la apertura del mercado agropecuario, que tiene ancestrales rezagos y que no soportará la competencia transnacional, modificarán aceleradamente la producción y la estructura social del campo, la urbanización y la relación campo-ciudad, ya de por sí fuente de grandes flujos migratorios desde hace dos décadas.

La pobreza urbana y los raquíticos salarios llevaron desde los años ochenta a una nueva migración fronteriza hacia Estados Unidos, en la que crece la presencia de trabajadores mexicanos indocumentados de origen urbano e incluso de maestros de primaria. El programa de repatriación de investigadores del Conacyt responde a la llamada fuga de cerebros incrementada en la década pasada.

Lo anterior expresa de diversas maneras una de las tendencias a destacar en los cambios del mercado de trabajo, sometido ahora a una competencia internacional donde los grandes flujos migratorios son una nueva constante.

Las nuevas formas de organización de la sociedad civil, condición para el financiamiento de la infraestructura social (comunicaciones, transporte, educación, salud) e incluso para proyectos económicos de dimensión micro, que implican nuevas formas de articulación y relación con el Estado y el capital, desempeñarán un papel muy importante en la conformación de los sectores populares. Ahí puede ubicarse el papel de los programas de Solidaridad, el de los organismos no gubernamentales, y hacia allá se dirige el financiamiento de la educación superior pública y de la investigación.

La generalización del financiamiento vía parte de los impuestos destinados a organismos como las fundaciones americanas³⁷ lleva consigo tanto la mayor injerencia del gran capital en la vida social y cultural del país como la posibilidad de nuevas formas de organización y participación de la sociedad civil.

³⁷ Fundaciones de carácter tripartita: gobierno, empresarios y representantes del grupo social interesado. La Fundación UNAM, por ejemplo, tiene entre sus integrantes a connotados empresarios, figuras públicas e intelectuales universitarios. El grupo Cifra (Aurrerá) encabeza la Fundación Filantrópica Mexicana para fomentar la filantropía en el empresario mexicano, es decir, está a la búsqueda de esa quinta parte de los impuestos que podrá destinarse a diversas actividades de la sociedad civil. Por medio de estos organismos se podrá también participar de los enormes recursos no gubernamentales de Estados Unidos.

Uno de los grandes cambios que incidirá en la conciencia colectiva es el feroz individualismo y la distorsión de la relación capital/trabajo para los trabajadores por horas y con varios patrones. Para este enorme sector, jóvenes en su mayor parte, el reto de la organización, la defensa y la superación colectiva no será fácil.

La creciente participación de la mujer en el trabajo y en la vida comunitaria y política tiene también repercusiones enormes, pues incide desde la estructura familiar.

La movilización social, los movimientos populares de creciente multiplicidad, diversidad y magnitud, así como la lucha social y política, tendrán sin duda gran influencia en los grupos y clases sociales en recomposición.

La solidaridad internacional e incluso la lucha internacionalista con los trabajadores norteamericanos —en particular los chicanos— y canadienses, que puede responder al Tratado de Libre Comercio, así como la que pueda surgir a partir de los tratados con Centroamérica y el resto de América Latina, también abrirá nuevos cauces al movimiento popular y a la formación de la conciencia social colectiva. La identidad nacional atraviesa la identidad cultural multiétnica de nuestro país y de nuestra América y se abre a una identidad social más allá de nuestras fronteras.

LOS AUTORES

Alfredo Guerra-Borges

Investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas y miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Ocupó la *Cátedra Extraordinaria Narciso Bassols* de la UNAM en 1984-1985. Es consultor de diversos organismos internacionales: Comisión Económica para América Latina (CEPAL); Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA); Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) de Buenos Aires, Argentina, Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y otros. Ha escrito numerosos artículos y capítulos de libros para publicaciones nacionales e internacionales; entre sus obras recientes se encuentran *La integración de América Latina y el Caribe, Desarrollo e integración en Centroamérica: del pasado a las perspectivas, Introducción a la economía de la Cuenca del Caribe* y *Geografía económica de Guatemala*.

Danilo Astori

Economista uruguayo, actualmente senador en su país por el Frente Amplio. Fue profesor, entre otras instituciones, en el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES) y en la Universidad de Montevideo, donde ocupó el cargo de Decano de la Facultad de Ciencias Económicas. Durante el periodo dictatorial fue investigador y director del Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo del Uruguay. Autor de múltiples artículos y libros de su especialidad, entre otros, *Enfoque crítico de los modelos de contabilidad social, La planificación del desarrollo agropecuario* (en colaboración) y *Tendencias recientes de la economía uruguaya*.

Paulo Ferreira

Historiador brasileño y coordinador de la Escuela de Formación Política Eder Sáder del Partido Trabalhista del Brasil en Porto Alegre, donde organiza cursos sobre diversos aspectos históricos de Brasil, entre otros, La formación social brasileña, El modelo de acumulación capitalista en Brasil, El partido político y La cuestión agraria.

Pedro Vusković Céspedes

Economista chileno radicado en Nicaragua e investigador de la Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales de Centroamérica. Trabaja sobre diversos problemas de la integración centroamericana, tanto en lo general como sectorialmente, en particular en investigaciones sobre las características de la industria manufacturera de la región.

Julio Carranza

Subdirector del Centro de Estudios de América. Ha trabajado sobre la economía cubana, sus relaciones con América Latina y diversos aspectos de la economía latinoamericana. Es autor de varios artículos publicados en *Cuadernos de Nuestra América* y en revistas latinoamericanas, y participado en múltiples eventos internacionales.

Fernando Carmona de la Peña

Investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, de noviembre de 1966 a la fecha. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, ex director (1968-1974) e investigador emérito del IIEC, *Premio Universidad Nacional 1990*, fundador y primer director de la revista *Problemas del Desarrollo. Revista de Economía Latinoamericana*, del IIEC, miembro fundador de la Academia Mexicana de Economía Política y miembro fundador y de la dirección colectiva de *Estrategia, Revista de Análisis Político* (de 1974 a la fecha). Entre sus múltiples obras se encuentran *El drama de América Latina. El caso de México, Dependencia y cambios estructura-*

les, México, riqueza y miseria (coautor), *Problemas del capitalismo mexicano* (coautor), *El Estado mexicano* (coautor) y *México y Latinoamérica 94, una alternativa al neoliberalismo*. Ha publicado decenas de ensayos y artículos en revistas mexicanas y latinoamericanas, como *Problemas del Desarrollo*, *El Trimestre Económico*, *Economía y Desarrollo*, *Economía y Ciencias Sociales*, *Revista de Ciencias Sociales*, *Economía Política*, *América Latina* y otras.

Alonso Aguilar Monteverde

Investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM (1966-1990) y primer coordinador del Seminario de Teoría del Desarrollo. Es miembro fundador de la Academia Mexicana de Economía Política y miembro fundador y de la dirección colectiva de la revista *Estrategia*, *Revista de Análisis Político* (de 1974 a la fecha). Dentro de su vasta obra, más de 150 artículos y alrededor de 20 libros, destacan: *El panamericanismo*, *Teoría y política del desarrollo latinoamericano*, *Dialéctica de la economía mexicana*, *Economía política y lucha social*, *Problemas y perspectivas de un cambio radical*, *Problemas estructurales del subdesarrollo*, *La crisis del capitalismo*, *Capitalismo, mercado interno y acumulación de capital*, *Teoría leninista del imperialismo* y *El pensamiento político de México*, tomos I y II (coordinador y coautor). Ha participado en poco más de 200 conferencias universitarias aisladas o formando parte de cursillos, mesas redondas o ciclos sobre diversos temas en más de 30 centros de enseñanza superior en México.

Josefina Morales

Investigadora titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM; ha publicado artículos en revistas especializadas y coordinó el libro *La reestructuración industrial en México, cinco aspectos fundamentales*. Participó asimismo en el *Atlas Nacional de México*, sección industria, y en varios libros colectivos, entre los que destacan *Contribuciones europeas a la teoría del imperialismo*, *El pensamiento político de México*, tomos I y II, *La larga crisis de la economía mexicana* y *La coyuntura neoliberal a mitad del periodo, ¿autónoma o inducida?*

Este tercer volumen de la obra *La reestructuración mundial y América Latina* recoge los materiales sobre las perspectivas de la integración latinoamericana presentados en el II Ciclo Internacional organizado por el Seminario de Teoría del Desarrollo, del IIEC, "Reestructuración internacional: desafíos y alternativas para América Latina": los planteos globales que iniciaron el debate de las dos sesiones, de Danilo Astori (Senado de la República de Uruguay) y de Fernando Carmona de la Peña (IIEC); los trabajos presentados en la primera sesión por Pedro Vusković Céspedes (Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales de Centroamérica), Alfredo Guerra-Borges (IIEC), Julio Carranza (Centro de Estudios sobre América, Cuba) y Paulo Ferreira (Partido Trabalhista de Brasil), así como los que corresponden a la segunda sesión: el de Alonso Aguilar y el de Josefina Morales, ambos también del IIEC. Introduce el volumen Josefina Morales, quien tuvo a su cargo la coordinación.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO